النظم الاقتصادية المقارنة

تأليف

بول جريجوري

روبرت ستيوارت

تعريب

الدكتور/ طه عبد الله منصور

مراجعة

الدكتور/ نعمة الله نجيب إبراهيم



النظم الاقتصادية المقارنة

النظم الاقتصادية المقارنة

النظم الاقتصادية المقارنة

تأليف

بول جريجـــوري　　　روبرت ستيوارت

تعريب

الدكتور/ طه عبد الله منصور
كلية الإقتصاد والإدارة (سابقاً)
جامعة الملك سعود ـ فرع القصيـم

مراجعة

الدكتور/ نعمة الله نجيب إبراهيم
كلية الإقتصاد والإدارة (سابقاً)
جامعة الملك سعود ـ فرع القصيـم

تقديم

الدكتور/ سلطان المحمد السلطان
عميد كلية الإقتصاد والإدارة (سابقاً)
جامعة الملك سعود ـ فرع القصيـم



ص. ب: ١٠٧٢٠ ـ الرياض: ١١٤٤٣ ـ تلكس ٤٠٣١٢٩
المملكة العربية السعودية ـ تلفون ٤٦٥٨٥٢٣ ـ ٤٦٤٧٥٣١

حقـوق النشـــر : Comparative Economic systems
by: Paul R. Gregory and Robert C. Stuart

الطبعة العربية:



تقديـــم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسوله وخير خلقه محمد وعلى آله وصحبه، وبعد.

فيطيب لي أن أقدم لهذا الكتاب الجديد في بابه والذي أرى أن ترجمته إلى العربية لبنة جديدة في بناء ثابرت عليه ومازالت كلية الاقتصاد والإدارة إذ الزمت نفسها بخطة طموح لترجمة أهم الكتب والمراجع العلمية في مجال العلوم الاقتصادية والإدارية.

إن كتاب «**النظم الإقتصادية المقارنة**» الذي أقدمه للقارىء العربي اليوم ثمرة من ثمار الجهد والدأب في سنوات قليلة في عددها، كثيرة بعطائها.

ومؤلفا هذا الكتاب جريجوري وستيوارت غنيّان عن التعريف فكتاباتهما في هذا المجال حجة وضرب من السبق العلمي، أما موضوعات الكتاب فناهيك عن أهميتها للطلاب والباحثين على السواء. من أجل هذا كان اختيارنا لهذا الكتاب ليكون بعد ترجمته المرجع الرئيسي في هذا المجال. ولا أستطيع في النهاية أن أعلق على ترجمة هذا الكتاب بل أترك هذا للقارىء وأنا واثق أنه سيراها نقلت إليه النص الأصلي للكتاب في كثير من الدقة والوضوح ولا أريد أن أتوجه بالشكر لمترجم هذا الكتاب الدكتور طه عبد الله منصور ومراجعه الدكتور نعمة الله نجيب إبراهيم لأني أرى أن كلمات الشكر بالغة ما بلغت لن توفيهما ما يستحقان وقصارى ما أقول لهما: إنما جزاء العلماء على الله لقاء مابذلوا ويبذلون في سبيل نشر نور العلم، والإرتقاء بالإنسان.

والله أسأل أن يكون عملنا خالصاً لوجهه....

دكتور/ سلطان المحمد السلطان

تقديم المترجم

يعتبر هذا الكتاب واحداً من أهم الكتب التي صدرت مؤخراً في «النظم الاقتصادية المقارنة». وهو الفرع الذي يستحوذ على اهتمامات الدائرة الواسعة من القراء ناهيك عن اهتمامات الدائرة الأضيق من المختصين بأداء النظم الاقتصادية المعاصرة وتطورها.

ولا تنبثق أهمية الكتاب من موضوعه ومادته، وإنما من المنهج الذي التزمه المؤلفان بول جريجوري وروبرت ستيوارت. فقد حاول المؤلفان أن يلتزما الحيدة والموضوعية في موضوع ليس سهلاً فيه على المرء أن يبرأ من هويته وانحيازه، كما نجحا - قدر المستطاع - في النجاة من الجنوح الإيديولوجي الذي يطبع هذه المؤلفات عادة بطابعه.

لقد كانت هذه المؤلفات ميداناً للخصومات الفكرية والإيديولوجية وساحة للصراع المذهبي، إلا أن جاء هذا الكتاب فأضفى على مادته مسحة موضوعية افتقدت طويلاً من الكتابات الاقتصادية التي عالجت النظم الاقتصادية المعاصرة.

ولقد ركز المؤلفان على تأصيل الجوانب النظرية للنظم الاقتصادية وتمييز الفروق الفاصلة بين كل نظام، وقدما عرضاً مسهباً للمشاكل التي تعترض النظم المعاصرة والتقنيات التي تهدد الأسس التي قامت عليها.

إن هذه الأهمية التي يتبوأها هذا الكتاب بين مؤلفات النظم الاقتصادية المعاصرة كانت وراء اختباره كمرجع للطلاب في مادة النظم الاقتصادية المقارنة وعلاوة على أنه مرجع طلابي فهو كتاب جدير بأن يكون له مكان في مكتبة المهتمين والمتخصصين بل والمثقفين عامة الذين يهمهم ما يدور في عالمهم المعاصر من سياق بين النظم المختلفة التي تتقاسم عالم اليوم.

ونحن إذ نترجم هذا الكتاب ونضعه بين أيدي القارئين بالعربية نتمنى أن نكون قد حققنا القصد من وراء الترجمة. وهو الإنفتاح على الفكر العالمي وإثراء التجارب الفكرية العربية بزاد علمي جديد. كما نتمنى أن يحقق قراؤه ما يطمعون فيه من استزادة معرفية وعلمية.

والله الموفق...

المترجم

مقدمة المؤلفين

كتبت الطبعة الأولى من هذا الكتاب من منتصف إلى نهاية السبعينيات وهي فترة ساد فيها تضخم ركودي في الغرب الرأسمالي وانخفاض نمو في الشرق الاشتراكي. إن هذه الطبعة تبقى مركزة على أداء النظم الاقتصادية وتقويم للنظم الاشتراكية والرأسمالية من منظار منتصف الثمانينيات. وتبقى المشكلة المركزية: ما مدى كفاءة الترتيبات المؤسساتية في تخصيص وتوزيع موارد المجتمع؟

وتحاول الطبعة الثانية تحديث وتوسيع النقاش حول نقاط أساسية عديدة تخص نظرية النظم الاقتصادية. لقد تمت تغطية التطورات الأخيرة في النظرية الرأسمالية على سبيل المثال، بشكل مفصل، وخاصة التطورات في الاقتصاد الكلي الحديث واقتصاد المعلومات. وخصصنا ليوغسلافيا كمثال لاشتراكية السوق زيادة في الاهتمام وفصلاً مستقلاً. وتم التوسع بدراسة الدول الأخرى أيضاً، وقمنا بمواجهتها بالنسبة لنفس النوع من الأسئلة. ويكمل الفصل الخاص بمقارنة الأداء الاقتصادي لألمانيا الشرقية والغربية الفصل الأشمل الخاص بالأداء.

إننا نقدم شكرنا لقراء الطبعة الأولى على تعليقاتهم القيمة ومساعدة واقتراحات المراجعين بشأن بعض الفصول في الطبعة الثانية. ونود أن نشكر بشكل خاص بروبيكر (من جامعة وسكونسن)، وجون بيركت (من جامعة رود إيلاند)، وأرون كولير (من جامعة هيوستن)، وبيتر كوري (من جامعة بوسطن)، وجوزف فورد (من كلية سانت فرانس) وستيفن جاردنر (من جامعة بيلور)، وبيتر جرى (من جامعة روتجر)، وديموس حاج يانيس (من كلية

سانت توماس)، وإدوارد هوت (من جامعة تكساس)، وفردك برابر (من كلية سوارث مور)، وتوماس ولف (من جامعة ولاية أوهايو). ونشكر أيضاً لجهود موظفي المراجعة الناشر هيوتن مفلن. أما مسئولية النتائج النهائية فإنها تقع بكاملها على عاتقنا.

بول. ر. جريجوري.
جامعة هيوستن
روبرت. س. ستيورت
جامعة روتجرز

المحتـويات

الجزء الأول: نظم إقتصادية
تعريف، مقارنة، تصنيفات

الجزء الثاني : النظم الإقتصادية في الواقع
ـ الأمثلة الرئيسية ـ

الجزء الثالث: العلاقات المتبادلة والأداء ومستقبل النظم الاقتصادية

مقدمة

Introduction

يعود اهتمام الاقتصاديين بالنظم الاقتصادية المقارنة منذ زمن آدم سميث واستمر إلى الآن. وفي السنوات الأخيرة، أخذت تحتل النظم الاقتصادية المقارنة مكانة مقبولة كفرع من فروع علم الاقتصاد. ويعزى ظهور النظم الاقتصادية المقارنة وإلى حد كبير إلى التقدم الحديث في هذا الفرع نفسه وخاصة عن الأبحاث المتعلقة بطرق البحث الإحصائية والنظرية في مقارنة النظم الاقتصادية. علاوة على ذلك، لقد جذبت النظم الاقتصادية المقارنة اهتمام الاقتصاديين المهتمين ببعض أهم الموضوعات الأساسية لعلم الاقتصاد: بأي الترتيبات نتعامل مع المعلومات المكلفة؟ ولماذا يشترك العملاء الاقتصاديون في وحدة إنتاج واحدة؟ لماذا يتم التنسيق في بعض الإنتاج عن طريق القرار والبعض الآخر عن طريق السوق؟ تحت أي الظروف تكون عملية القرارات السياسية كفؤة اقتصادياً؟

وكان محصلة ذلك الإهتمام هو زيادة أنواع الأسئلة التي تطرح والأجوبة عليها. ويتعامل الاقتصاديون مع آثار ترتيبات سوق معينة على النتائج المترتبة في تلك السوق. وعلى المستوى العالمي يدرس الاقتصاديون أثر النظام الاقتصادي على النتائج الإجمالية مثل النمو والإنتاجية. إن فرع النظم الاقتصادية جزء مكمل ولكنه مستقل من علم الاقتصاد الحديث.

ولقد بينا في هذا الكتاب أن للنظم الاقتصادية آثار على النتائج الاقتصادية. وقبل أن يفهم المرء شيئاً عن أداء النظم الاقتصادية عليه أولاً أن

يفهم النظم الاقتصادية نفسها. لكن دراسة النظم الاقتصادية، على كل حال تتجاوز المحاولة الثقافية لشرح أسباب كون النتائج الإقتصادية ما هي عليه. ويثير هذا سؤالاً أكثر آنية: هل بالإمكان تحسين النتائج الاقتصادية إذا قمنا بتغيير النظام الاقتصادي؟ ومن المعلوم أن الناس لا يواجهون الخيار عادة ما بين نظام وآخر إلا فيما ندر من حالات(*). وعادة تقوم الدول باتخاذ قرارات من شأنها تحقيق تغييرات حدية بسيطة على النظام الاقتصادي القائم. هل يجب زيادة نصيب القطاع الحكومي النسبي؟ هل من الأفضل تخفيض معدلات الضريبة على الأغنياء؟ هل من الأفضل الزيادة في إدخال آليات شبه سوقية للإقتصاديات الإشتراكية المخططة؟ هل يجب تأميم صناعات معينة؟ أمن الأفضل التقليل من القيود؟ إن كون النظام الاقتصادي ليس عاملاً متغيراً لا يعني أن تلك الأسئلة غير ذات أهمية. في الحقيقة قد يؤدي تراكم القرارات الحدية البسيطة بالنهاية مع الزمن إلى تغيير عظيم في النظام الاقتصادي.

وقد يوافق العديد من المراقبين على أن النظام الاقتصادي البريطاني المعاصر مختلفاً جداً عن ما كان عليه قبل مئة سنة. ولكن هذه التغييرات على كل حال، قد حصلت بالتدريج في المد والجزر. إلا أنها تراكمت مع مرور الزمن حيث أدت آلاف الأعمال (القرارات) إلى تغيير كبير في طريقة تخصيص الموارد في بريطانيا.

ومن الضروري معرفة الطريقة التي يؤثر بها النظام على النتائج الاقتصادية، والعلاقة ما بين مميزات النظام والنتائج وانتقال هذه المميزات من نظام لآخر. فقط عندما يفهم صانعي السياسة هذه الأشياء سيكون بإمكانهم التلاعب ليس بالمتغيرات الاقتصادية فحسب بل أيضاً بالنظام نفسه.

(*) قامت يوغسلافيا فعلاً بتغيير نظامها الاقتصادي بالكامل بعد أن قطعت علاقاتها مع الاتحاد السوفيتي، وكذلك المجر أجرت تجارب على إصلاحات كبيرة لنظامها الاقتصادي ولفترة حوالي عشرين سنة. وفي الغرب، كان على الناخبين في فرنسا وإيطاليا والبرتغال الاختيار من بين أحزاب سياسية ذات فلسفات مختلفة جداً بالنسبة للنظم الاقتصادية التي تصبو لها تلك الأحزاب.

وهناك مثالين كافيين لإيضاح هذه النقاط. يجمع معظم المراقبين على أن النظم الاقتصادية الإشتراكية المخططة تواجه معدلات تضخم (تضخم صريح أو مخفي) ومعدلات بطالة غير طوعية أدنى من المعدلات التي تواجه النظم الأخرى ويتفق هؤلاء المراقبين أيضاً على أن الدول الرأسمالية كانت أكثر نجاحاً في مجال تطوير التكنولوجيا. ويشهد على هذه الحقيقة محاولات الشرق الدائمة للحصول على تلك التقنية الغربية. وسنقوم بعرض هذه المسائل بنوع من التفصيل فيما بعد. والسؤال الرئيسي هنا هل باستطاعة نظام اقتصادي ما التعلم من الخبرة الإيجابية لنظام آخر، والأكثر أهمية، هل بإمكانه نقل transport مميزات النظام الآخر التي تحقق تلك الأهداف بتكاليف مقبولة؟

ويحاول هذا الكتاب أن يوصل معلومة هامة وهي أن النظم الاقتصادية ليست وحيدة الإتجاه unidimensional. إنها تشمل عدة مميزات - آليات تحفيز، وعملية اتخاذ قرارات، وغيرها - وإن النظم الاقتصادية في عالم الواقع تبرمج هذه المميزات بطرق لا تحصى. لذلك هناك إمكانيات عظيمة للتلاعب بالنظم الاقتصادية وكذلك المميزات فرادى لتحقيق أهداف معينة. إن عملية فهم العلاقة ما بين الأداء ومميزات النظم مسئلة حيوية.

إن النظم الاقتصادية (وكذلك رفاه الشعوب) مرتبطة ببعضها البعض بطريقة يصعب حلها في مجال التبادل الدولي والتجارة. حتى بالنسبة لدولة متقدمة جداً وذات موارد طبيعية وفيرة نجد أنها لا تستغني عن التعامل مع النظم الأخرى. فالأهداف القومية، وخاصة تطوير أفضل الآليات والسياسات لتحقيقها، لا يمكن تحقيقها بسهولة بدون الوعي والفهم بالنظم الاقتصادية الأخرى. ومن المؤكد أن يتجاوب كل نظام بالعالم الخارجي تماماً كما يتجاوب العالم الخارجي بالنظام.

وقد تتحسن قدرة التجاوب، على التغييرات طويلة الأجل والتدريجية أو قصيرة الأجل والمفاجئة، نتيجة فهم أفضل لكيفية تأثير وتأثر الفوارق بين النظم بالعلاقات الاقتصاذية الدولية.

ويؤكد العلاقات المتبادلة بين الاقتصادات الدولية والنظم الاقتصادية

العناوين الإعلامية الرئيسية واليومية. إذ يجب التنسيق الآن بين السياسات القومية الاقتصادية للدول الرأسمالية الرئيسية لتحقيق مستوى معين من التوازن الدولي والإستقرار. فقد ينتشر، على سبيل المثال، التضخم الركودي في الولايات المتحدة إلى دول أخرى، والسياسات التجارية المقيدة في بقية دول العالم تؤثر بدورها على مستويات العمالة في الولايات المتحدة كما وأن تقلبات أسعار الصرف تؤثر على العمالة والتضخم، والتغيير في أسعار بترول الأوبك قد أدى إلى سلسلة من التضخم والكساد. ولا تستطيع بعد الآن أن تتخذ الاقتصادات القومية قرارات تخصيص الموارد دون الأخذ في اعتبارها أثر تلك القرارات على النظام الاقتصادي العالمي.

كذلك الأمر بالنسبة للنظم الاقتصادية الإشتراكية والرأسمالية فإنها مرتبطة ببعضها البعض، ولكن بدرجات أقل. فأسواق المواد الخام العالمية تعتمد الآن على مشتريات ومبيعات الإتحاد السوفيتي. وتؤثر مبيعات الغرب الرئيسية من الآلات للشرق على نمو الاقتصاد السوفيتي. وقريباً جداً سيكون الإتحاد السوفيتي مورد طاقة أساسي لدول أوروبا الغربية.

تولد العلاقات الاقتصادية بين النظم الاقتصادية أكثر المشاكل السياسية في العصر الحديث. فهل يدعم نمو العلاقات الاقتصادية المتبادلة الإستقرار والسلم العالمي، أم هل تعمل هذه العلاقات لصالح أحد طرفي النزاع السياسي؟ هل من واجب العالم الغربي توفير تقنيته للإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية والصين؟ وما هي المنافع والتكاليف المترتبة على تلك السياسة؟

وللإجابة على هذه الموضوعات على المرء فهم طبيعة النظم الاقتصادية المختلفة. وتحاول دراسة النظم الاقتصادية إعطاء المنشأة الغربية عندما تقوم ببيع سلعها للدول الإشتراكية معلومات تتراوح ما بين مسائل تافهة مثل البيئة إلى إمكانيات نجاح النظم الاشتراكية هضم التقنية الغربية أو القيام بإصلاحات اقتصادية.

وقد تكون المعرفة بالنظم الاقتصادية المختلفة مهمة عند وضع حل للفجوة الهائلة في مستوى الرفاه ما بين الدول الغنية والفقيرة. وطالما بقيت الفجوة قد تنمو الضغوط لتحسين مستوى الحياة في الدول الفقيرة. وفي

حالات عديدة، قد تؤدي المحاولات لتحسين الأوضاع الذاتية إلى تقليد النظام صاحب أفضل سجل في مجال النمو الاقتصادي والتنمية. وفعلاً، قد يكون للدول الفقيرة ميل لتبني مجمل النظام الإقتصادي في الحالات التي لا يكون فيها سوى مكونات مختارة قابلة للنقل والتطبيق الفوري. إلى أي مدى، وتحت أي الشروط يمكن تطبيق النظام أو مكوناته في بيئات مختلفة وما هي أهمية الفوارق بين النظم في هذا المضمار؟ هل بإمكاننا التكهن، مثلاً، أن هناك أنواع معينة من الأنظمة أو مكونات معينة منها ملائمة بشكل خاص للمراحل المبكرة والصعبة من التنمية الاقتصادية بينما هناك نظم أو مكونات أخرى ملائمة لنظام يكاد يصل مرحلة النضوج؟

إن دراسة النظم الاقتصادية مفيدة وعلى مستويات مختلفة. فتخصيص الموارد الاقتصادية النادرة بفعالية مشكلة تشترك بها كل النظم. وجادلنا على المستوى التطبيقي إن بإمكاننا التعلم من النظم الاقتصادية الأخرى، وبإمكانها أن تتعلم منا أيضاً. وعلى مستوى أكثر تجريدية، بالإمكان النظر للنظم الاقتصادية المختلفة على أنها مختبرات يتم بها فحص نظريات السلوك الاقتصادي لإثبات شموليتها ودقتها أو دحضها.

ولا ينبغي عزل الحديث عن التغييرات في الإدارة والممارسات العمالية عن الخبرة المتوفرة. إذ يوفر المختبر العالمي أمثلة لدول مرت بتجارب بأنواع مختلفة من الإدارات والنظم العمالية. ويبين الاهتمام المعاصر بوسائل الإدارة والشئون العمالية اليابانية أن رجال الأعمال يحاولون التعلم من النظم الأخرى. وعالم الواقع غني بتجارب نظم ضريبية وتوزيعات دخل مختلفة.

وتوفر هذه التجارب بيانات نافعة لمحاولاتنا إصلاح نظامنا الضريبي وتتخلف الدول من حيث مدى التدخل التنظيمي والدرجة التي تمارس بها تحكمها أيضاً: لذلك، فالمختبر العالمي يوفر بيانات نافعة لمحاولة العودة عن التنظيمات الحكومية للنشاطات الاقتصادية القائمة الآن في الولايات المتحدة.

ومن السهولة بمكان إرضاء المقيمين في بلد مثل الولايات المتحدة فإن الأمريكان يأخذون مستوى المعيشة المرتفع الناتج عن التقنية المتقدمة بحكم

الأمر المفروغ منه taken for granted. فدراسة الاقتصاد في الولايات المتحدة عادة متمركز ذاتياً. إننا نحلل ماذا نعمل، ونتجاهل تجارب الآخرين. ويعيش معظم الناس في العالم في ظل ترتيبات اقتصادية مختلفة جداً عن القائمة في الولايات المتحدة. فإذا استطاع المرء الإدعاء بوجود منفعة نتيجة للتجارة بالسلع والخدمات، فلماذا لا نتبادل النظم الاقتصادية ومكونات النظم، التي، على كل حال، يجب، أن تكون مصاغة بحيث تحقق أفضل النتائج بأكثر الطرق فعالية؟

ولأسباب عديدة، تطبيقية وأكاديمية، نجد أن دراسة النظم المقارنة دراسة قيمة. فالإقتصاد، على عكس ما تدعيه العديد من كتب المبادىء التي تدرس للطلاب، يهتم بأكثر من مجرد تخصيص الموارد النادرة في الاقتصاد الأمريكي.

ويقسم الكتاب إلى ثلاثة أجزاء أساسية. في الجزء الأول: ناقشنا طبيعة النظام الاقتصادي، وطريقة (ميتولوجيا) مقارنة النظم الاقتصادية المختلفة، والبدائل النظرية المتاحة (النماذج)، التي تتراوح ما بين الرأسمالية السوقية إلى الإشتراكية المخططة. ولقد عرضنا نظرية الرأسمالية السوقية بنوع من التفصيل، وكذلك الآراء الغير ماركسية الناقدة للنظام الحر (رأسمالية السوق). وخصصنا فصلاً بالكامل للنقد الماركسي والنقاد المتطرفين لرأسمالية السوق والتي تتراوح من الماركسية - اللينينية إلى الأفكار السوفيتية المعاصرة واليسار الجديد. وقمنا بعرض نظريات الإشتراكية المخططة والسوقية بنوع من التفصيل، ولم يقتصر ذلك على المفكرين التقليديين مثل ماركس ولانج ولكن أيضاً أخذنا في الاعتبار المساهمات المعاصرة لنظريات التخطيط والإشتراكية التعاونية.

في الجزء الثاني تفحصنا أمثلة واقعية للنظم الاقتصادية. وأخذنا بالعرض بالإضافة للأمثلة الظاهرة جداً - بالتحديد، الولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي، ويوغسلافيا - عرضنا صيغ هامة أخرى للإشتراكية والرأسمالية. وكأمثلة على الرأسمالية تعرضنا لليابان وألمانيا الغربية وبريطانيا وفرنسا والهند. وكأمثلة عن الإشتراكية تعرضنا للمجر، وألمانيا الشرقية

والصين. وكان تركيزنا قد انصب على كيفية تخصيص الموارد في هذه النظم وكيف اختلفت طريقة التخصيص عن النماذج النظرية التي وصفناها في الجزء الأول. وكانت مقارنتنا الأساسية، على كل حال، قد تركزت على النظم الأكثر شهرة الأكثر أهمية، وهي، والولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي، ويوغسلافيا. ونوقشت أمثلة أخرى لأن لها مميزات خاصة، وكان نقاشنا لها موجزاً حيث تركز على المميزات الخاصة بدلاً من المميزات المشتركة.

وفي الجزء الثالث تعرضنا للأوجه الدولية للنظم المختلفة ـ العلاقات المتبادلة بين النظم الاقتصادية، والأداء المقارن لهذه النظم، واستجابة النظام وتغيره مع مرور الزمن. فالنظم الاقتصادية أساساً حركية. ولا يستطيع المرء أن ينظر لتطور النظام مع مرور الوقت بمعزل عن تطورات النظم الأخرى، بغض النظر إن كانت شبيهة أو مناقضة.

ولكن المقارنات النظمية الساكنة والحركية منها عملية صعبة ولكنها أساسية لدراستنا. فكيف كان أداء الرأسمالية والإشتراكية في الواقع وما مدى انحرافها عن النماذج النظرية؟ ما هو نوع النظام الأكثر انحرافاً عن نموذجه النظري وما هي النتائج؟. كيف تتعامل النظم الإشتراكية والرأسمالية في عالم الواقع، وإلى أي مدى أدى التعامل فيما بينها إلى تعديل في النظم الاقتصادية؟ إن من الضروري علاج هذه الموضوعات وبانتظام.

إن فرع النظم الاقتصادية المقارنة نافع جداً لأنه حديث. ومن الممكن قياس (ولكن غير دقيق) فوارق النظم والعلاقة بين الفوارق والنتائج المختلفة الهامة. إن ما يثير الاهتمام اكتشاف أن النظم الاقتصادية بإمكانها أن تعمل وبنجاح بطرق مختلفة عما تصوره كتب المبادىء الاقتصادية.

سنحاول في الدراسة الحالية النظر للنظم الاقتصادية بطريقة عملية تحليلية غير متحيزة. وننطلق من أن النظم الاقتصادية ما هي إلا آليات لمساعدة الدول تحقيق أهدافها، وكأي آلية، يجب الحكم عليها من حيث فعاليتها في الوصول للأهداف المرجوة. على كل حال، على القارىء أن يكون واعياً بأننا لن نستطيع دوماً الإتفاق على القائمة الملائمة للأهداف، فما بالك القياس وبدقة لأثر النظم الاقتصادية المختلفة على النتائج الملحوظة.

لذلك، وفي التحليل النهائي، فإن التقييمات الشخصية (غير الموضوعية) ستكون هامة. على سبيل المثال، إن تحقيق الحرية الشخصية قد يكون هدفاً يعتبره أحد الأفراد هاماً، ولكن التحديد وبشكل كمي مدى مساهمة النظم المختلفة أو عدم مساهمتها لتحقيق ذلك الهدف. على أية حال إن الحرية الشخصية ليست أقل أهمية لصعوبة وضعها بشكل كمي وبسهولة. لذلك فإننا سنشير إلى الحالات التي يظهر فيها التبادل trade - offs، ولكن يمكن التوصل للحكم النهائي فيما يخص «أي النظم هي الأفضل» باستخدام الأوزان الترجيحية (الشخصية) لأي فرد مراقب.

وللنظام الذي يعيش في ظله الفرد أثر عظيم على ذلك الفرد. ومن الواضح حتى للمراقب العشوائي أن جميع أوجه الحياة في الولايات المتحدة تختلف عن ما هي عليه في هونج كونج والإتحاد السوفيتي والصين. والفوارق تعود جزئياً لاختلاف مستويات التطور الاقتصادي. وهي نتيجة بشكل أساسي للفرق في النظام الاقتصادي. فالنظام الاقتصادي يحدد قدرتنا على ملكية وتراكم الثروة، وحريتنا باستخدام أو بيع ممتلكاتنا ومهاراتنا، واحتمالات البطالة، وحتى تقبلنا للأحزاب السياسية البديلة والفلسفات المتنافسة.

الجزء الأول

نظم اقتصادية: تعريف، مقارنة، نظرية

- الفصل الأول : نظم إقتصادية (تعاريف، تصنيفات).
- الفصل الثاني : النظام الاقتصادي وتقديم النتائج الاقتصادية.
- الفصل الثالث : النظرية الرأسمالية.
- الفصل الرابع : النقد الماركسي.
- الفصل الخامس : النظرية الاشتراكية : السوق والخطة.

الفصل الأول

نظم اقتصادية: تعاريف، تصنيفات

ECONOMIC SYSTEMS, DEFINITIONS, CLASSIFICATIONS

إن النظم الاقتصادية المقارنة هي أحد فروع علم الاقتصاد الحديث صعبة التصنيف مقارنة بالفروع التقليدية الأخرى مثل نظرية الاقتصاد الجزئي، واقتصاديات العمل والمالية العامة. لقد تم تعريف النظم الاقتصادية المقارنة بطرق متعددة كان من شأنها أن أطلق عليها أحد المراقبين «بالفرع الذي يبحث عن تعريف»[1]. وتركزت الدراسات الأخيرة على مواطن اختلاف دراسة الاقتصادات المقارنة عن النظم الاقتصادية المقارنة وكيف يقوم الاقتصاديون باستخدام النظرية الاقتصادية الحديثة للتعرف على أثر النظم الاقتصادية على الهيكل والأداء الاقتصادي - أي على النتائج الاقتصادية.

فما هي النظم الاقتصادية المقارنة وكيف تختلف عن الاقتصادات المقارنة؟ فالإقتصادات المقارنة هي عبارة عن دراسة المشاكل الاقتصادية عبر أوضاع اقتصادية قابلة للمقارنة. فقد تقارن الاقتصادات المقارنة معدلات النمو بين الدول الصناعية أو معدلات المشاركة للقوى العاملة في الدول النامية. وفي كلتا الحالتين تتم دراسة القوى المؤثرة على المتغيرات في وضع عبر قومي transnational setting. وبذلك فإن ميدان النظم الاقتصادية المقارنة يمثل إضافة مهمة.

وفي إطار النظم الاقتصادية المقارنة يتوجب على أية مقارنة للمشاكل الاقتصادية عبر الأوضاع الاقتصادية أن تعزل وتقيس أثر النظام الاقتصادي نفسه على النتائج المشاهدة. إذ يعتبر النظام الاقتصادي نفسه أحد المدخلات المهمة للعملية الاقتصادية جنباً إلى جنب مع المدخلات التقليدية ـ الأرض والعمل، ورأس المال. إذ يفترض أن للنظام الاقتصادي أهمية يمكن ملاحظتها وفهمها.

ويشكل عزل وقياس مكونات النظام الموضوعات الأساسية للنظم الإقتصادية المقارنة ويتوجب على طلاب النظم الاقتصادية المقارنة التعرف على سؤالين: ما هو النظام الاقتصادي؟ وكيف يؤثر النظام الاقتصادي في مجموعة كبيرة من النتائج الاقتصادية؟ إذ تتأثر النتائج الاقتصادية بعوامل اجتماعية وجغرافية أساسية. وعلى محللي النظم الاقتصادية المقارنة تطوير الطرق اللازمة لفهم والتحكم (بيقيها ثابتة) في جميع المتغيرات المتعلقة بالموضوع من أجل فهم دور النظام الاقتصادي[٢]. فمثلاً، نعلم أن مستوى التطور الاقتصادي يعد من أحد العوامل الهامة في توضيح العديد من النتائج الاقتصادية التي نلاحظها[٣]. إذ نتوقع أن يستحوذ القطاع الزراعي على نسبة كبيرة من القوة العاملة في اقتصاد يتميز بانخفض مستوى الدخول الفردية. ونتوقع العكس تماماً لاقتصاد يتميز بارتفاع مستوى الدخول الفردية، ومستوى التطور مسئلة يمكن قياسها، وإن لم يكن بدقة، فيمكن فحص أثرها على النتائج الاقتصادية. ولكن ماذا عن العوامل الأقل خضوعاً للقياس مثل الأيديولوجية أو الترتيبات المؤسساتية والقوى الاجتماعية والثقافية والتاريخية؟ فمع أنها بعيدة عن المسائل الاقتصادية التقليدية التي تدخل عادة في ذلك التحليل إلا أنه من المحتمل أن يكون لها أثر على النتائج الاقتصادية[٤].

هنا إذن نواجه اللغز الذي يتوجب على محلل النظم الاقتصادية المقارنة أن يحله: كيف نعالج بطريقة منظمة مجموع العوامل الاقتصادية والغير اقتصادية التي تحتوي على النظم الاقتصادية التي تؤثر على النتائج الاقتصادية.

النظم الاقتصادية - تعريف: Economic Systems; Definition:

للدول ترتيبات تنظيمية تسمى نظم اقتصادية هدفها تخصيص الموارد لتحقيق أهداف اقتصادية. ونظراً لاعتقادنا أن النتائج قد تختلف باختلاف النظم وجب علينا عزل النظام من الأوضاع المحلية السائدة في البلد عن العوامل الأخرى التي قد تؤثر على النتائج. أضف إلى ذلك أنه يجب علينا أن نكون قادرين على قياس أثر النظام من أجل أن نرجع ما نشاهده من نتائج مختلفة الى اختلاف النظم. وقبل القيام بأي من الواجبين، على كل حال، علينا أن نقرر ما هي الأشياء التي تشكل النظام الاقتصادي وكيف نربط بين النظام الاقتصادي والنتائج./

مداخل التعريف التقليدية والحديثة:

Traditional and Modern Approaches to Definition:

بالرغم من وجود بعض الإتفاق المبدئي على ما هو النظام الاقتصادي فإن هناك قليل من الاتفاق على أسلوب لوصف النظام بطريقة موضوعية. ولم يعط المدخل التقليدي إلا القليل من الاهتمام لمشاكل التعريف والقياس وبدلاً من ذلك تعرض لعدد من النظم الاقتصادية النمطية stylized - الفاشية والإشتراكية، والرأسمالية والإقطاعية. والآية (آخر حرفين من كل نظام) isms ومع عدم وضوح تعاريفها إلا أنه يمكن تعريفها عن طريق خاصتين أساسيين - على سبيل المثال، عرفنا الإشتراكية عن طريق خاصية الملكية الإجتماعية لعوامل الإنتاج.

وفي السنوات الأخيرة بدأ المدخل الحديث في الظهور ويقوم بتعريف النظم الاقتصادية عن طريق سلسلة عريضة من المميزات المعرفة علمياً - نظام الملكية، الحصول على واستخدام المعلومات، عملية اتخاذ القرار القواعد السلوكية وغيرها. ويحتوي كتاب منتياس J. M. Montias وهو The Structure of Economic Systems على أفضل العروض المتقدمة لهذا المدخل.

وللمدخل الحديث نقيصتان: أولاها الصعوبة الكبيرة في تطوير مجموعة من التعريفات والأوصاف لمميزات النظم الاقتصادية خالية من التقييم

الشخصي Value - free. والنقيصة الثانية هي أن اهتمام القارىء يميل للتركيز على الحروف الأخيرة من أسماء تلك النظم. أما التعاريف التي تتجنبها بالكامل فلا تحظى بنفس هذا الاهتمام الطبيعي. وعلى كل، فإن العالم المعاصر منقسم إلى كتل اقتصادية وسياسية معروفة مجازاً بالنظم الاشتراكية والرأسمالية والشيوعية. وما يهم طالب النظم الإقتصادية المقارنة، بالنهاية هو كيفية ومدى نجاح النظم الاقتصادية الرأسمالية والإشتراكية في حل المشاكل المتعلقة بتخصيص الموارد. ومن المؤكد أن يؤدي أي مدخل يركز بالكامل على المميزات الفنية لتعريف النظم الاقتصادية ويتجنب موضوع الشيوعية - والرأسمالية إلى خيبة أمل القارىء وكما قال مانتياس:

> «إن الرأسمالية والشيوعية والإشتراكية والمصطلحات العشائرية ومهما كانت خصوصياتها النظامية التي تمثلها فإن لها صياغتها الخاصة بها وإنها تعيش كرموز أو كمجموعة من الرموز في عقل المشتركين في جميع النظم الحديثة. وقد يكون لها أثر كبير على الطريقة التي تتغير بها الأنظمة أو على الأسباب التي تحول دون التغيير»(٥).

الحل التوفيقي: A Compromise Solution:

كما لاحظ فردريك براير Fredrick Pryor «يستحيل تقريباً إيجاد تعريف دقيق لمفهوم (النظام الاقتصادي)»(٦). إلا أن التعريف يعتبر أساسياً لأغراض القياس والمقارنة. ونقبل بالحل التوفيقي وهو التعرض بالشرح لثلاثة نظم اقتصادية نمطية الرأسمالية، واشتراكية السوق، واشتراكية التخطيط المركزي. ولكل نظام تعريف على مستوى بسيط داخل إطار متعدد الأبعاد للمدخل الحديث وبتفاصيل كافية لتعريف القارىء بالمقصود من جميع المصطلحات.

ومن الطبيعي، عند استخدامنا الإطار المتعدد الأبعاد لتصنيف النظم الاقتصادية أن نجد الأبعاد المتعددة في العديد من نظم عالم الواقع المختلفة. ولسوف نقوم بتبسيط تحليلنا بالطريقة التالية. أولاً: سنعرف النظم البحتة على أساس مميزاتها متعددة الأبعاد. وبعدها سنستخدم هذه النظم

كقوالب نقارن بينها ونتفحص النظم الموجودة في عالم الواقع.

وسيقتصر تحليلنا على النظم الاقتصادية الحديثة. ولن نتعرض للأشكال المختلفة مثل العبودية والإقطاعية والمجتمعات التقليدية أو مع الأشكال المختلفة من الإشتراكية المثالية الطوباوية Utopian. وسيكون اهتمامنا بما نعتبره محل تركيز بالنسبة للنظم الاقتصادية المقارنة الحديثة - تحديداً - الرأسمالية والإشتراكية.

تعريف النظام الاقتصادي: Definition of Economic System:

سنتبنى، مع بعض التعديل، تعريف النظام الاقتصادي المقترح من قبل الاقتصادي السويدي أسار لندباك Assar Lindbeck(٧). يركز هذا التعريف على طبيعة النظام الاقتصادي المتعددة الأبعاد. وبالرغم من أن خصائصه المحددة قد لا يوافق عليها الجميع إلا أن محتوياتها العامة تحظى بإجماع معقول للفكر المعاصر.

تعريف:

إن النظام الاقتصادي عبارة عن مجموعة من آليات ومؤسسات لصنع القرار وتنفيذ القرارات المتعلقة بالإنتاج والدخل والإستهلاك في نطاق منطقة جغرافية معينة.

وبشكل عام، إذن، فإن النظام الاقتصادي يشمل على آليات وترتيبات مؤسساتية وقواعد لصنع وتنفيذ القرارات المتعلقة بتخصيص الموارد النادرة. ومن الواضح وجود إمكانية لاختلاف النظم الاقتصادية في أي من أبعادها وخاصة في هيكلها وعملياتها وقدرتها على التأقلم مع التغيير بمرور الوقت. وكما قالها برايـر: تشمل جميع المؤسسات، والمنظمات، والقوانين والقواعد والمعتقدات والقيم والمحرمات أنماط السلوك الناتجة التي تؤثر مباشرة أو عن طريق غير مباشر على السلوك الاقتصادي والنتائج(٨).

والنظم الاقتصادية متعددة الأبعاد multidimensional وهي خاصية يمكن تحديدها بشكل رسمي مناسب بالطريقة التالية:

$$ES = f(A_1, A_2, \dots\dots A_n) \qquad (1-1)$$

وكما تبين المعادلة (1 - 1) فإن النظام الاقتصادي (ES) يعرف بخواصه أو مميزاته بينما هناك (A_i) من الخواص أو المميزات. وهذا مما يدعو إلى أن النظام الاقتصادي لا يمكن تعريفه بشكل كامل عن طريق واحد فقط من المميزات مثل ملكية الموارد، بل يجب أن تكون جميع مكونات مجموعة المميزات معروفة مثل تحديد نوع النظام. سنركز على أربعة من المميزات العامة (n = 4) (وعادة تتداخل مع بعضها البعض (overlapping)) التي نعتقد أنها مهمة جداً لتحديد النظم الاقتصادية:

١ ـ تنظيم ترتيبات اتخاذ القرار.

٢ ـ آليات لتوفير المعلومات والتنسيق: السوق والخطة.

٣ ـ حقول الملكية: تحكم ودخل.

٤ ـ آليات لوضع الأهداف ولتحفيز الأفراد للعمل (حوافز).

سنطور في البداية أنظمة بحتة تجريدية من نظم مختلفة، ولا يتواجد أي منها بالكامل في الحياة العملية. وبعدها سيتضح أن النظم الموجودة فعلياً كممثل للنظم التجريدية تختلف عن بعضها البعض كثيراً إلا أن جميعها تمتلك المميزات الأساسية للنماذج التجريدية البحتة. وبهذه الطريقة فإنه بإمكان النماذج التجريدية أن توفر أرضية مشتركة من المواصفات للنظم الممثلة في دنيا الواقع.

ولقد اخترنا المميزات الأربعة لأننا نتوقع اختلاف النظم الاقتصادية بناءاً على هذه المميزات. ولن نضع قائمة المواصفات الموحدة تقريباً عبر النظم ـ مثل تنظيم الإنتاج في وحدة الإنتاج أو المصنع. أما الاختلافات التي نود التركيز عليها لهدف التمييز فهي متعلقة بكيفية اختلاف النظم بشأن قراراتها عن ماذا سننتج، وكيف ننتج، ولمن ننتج وما هي القرارات المتخذة لتوفير الرفاهية للأجيال القادمة.

مميزات النظم الاقتصادية الأربعة:

Four Characteristics of Economic Systems:

سنقوم الآن بتفحص كل واحد من المميزات الأربعة وإيضاح أسباب اختلاف النتائج الاقتصادية المترتبة على هذه المميزات. وفي البداية يبدو أن للمميزات قليل من الشبه بمميزات الأنظمة الاقتصادية العادية كالرأسمالية والإشتراكية. وعلى كل حال، سنجمع في نهاية الفصل المداخل الحديثة والتقليدية للوصول إلى تحديد لتعريفات عملية للرأسمالية والإشتراكية.

(١) تنظيم ترتيبات اتخاذ القرار:

The Organization of Decision - Making

كتب هربرت سايمون Herbert Simon الحائز على جائزة نوبل يقول: «تشير المنظمة لنمط معقد للإتصالات وللعلاقات بين مجموعة من البشر»[٩]. ما هي المنظمة؟ بناءاً على وجهة نظر منتياس Montias «تشمل المنظمة مجموعة من المشتركين (الأعضاء) يتعاملون مع بعضهم البعض بانتظام في عملية تنفيذ واحد أو أكثر من النشاطات...»[١٠]. ويسمح للمنظمة بإجراء تجديدات turnover في عضويتها وأن تكون قادرة على تغيير نشاطاتها التي تتوخاها. وهناك اتفاق على أن للسلوك المنظم فوائد مقارنة بالسلوك الغير منظم. ففي المنظمة توجد أهداف، وتخلق معلومات، وتنشأ افتراضات ومواقف، وجميعها تلعب دوراً في عملية اتخاذ القرارات.

وتمثل المنظمات عادة سلم هرمي يصدر فيه بعض الأفراد أوامر وتعليمات لأعضاء آخرين في المنظمة الذين يتوجب عليهم الإذعان لها. واحد الأسباب لهذا الترتيب العام والذي اقترحه أرمن الكيان Armen Alchian وهارولد دمستز Harold Demsetz[١١]. أن هناك متطلب فني يقتضي من أعضاء المنظمة (مثل المنشأة) العمل المشترك «كفريق الإنتاج مثلاً». وذلك لأن الإنتاج المحقق هو حصيلة جهد الفريق ويصعب تقويم مساهمة كل فرد على انفراد. وقد يكون هناك ميل لتقليل الجهد فبي بيئة العمل تلك ما لم يتم تعيين فرد (رئيس boss) مهمته مراقبة نشاط العمل وتحديد عائد كل فرد عضو.

إن النظام الاقتصادي هو واحد من أكثر النظم تعقيداً التي قام علماء الاجتماع بدراستها. وككل النظم يمكن تصنيف النظام الاقتصادي بناءاً على مظاهر متعددة. ويمكن وصفه بناءاً على هيكله أو المبادىء التي اعتمد عليها في وضعه. ويمكن تفحص خصوصيات الحوافز فيه وكذلك مميزات صنع القرار.

ونظراً لعدم وجود نظرية عامة للمنظمات يمكن تطوير نقاشنا حولها فإننا سنفرد مميزات معينة تؤثر على الطريقة التي تتبعها المنظمة لتحقيق أهدافها. واحد هذه المميزات هو المستوى الذي تؤخذ فيه القرارات أو بطريقة أخرى، درجة المركزية أو عدم المركزية(١٢). وببساطة، تعتبر النظم الاقتصادية غير مركزية إذا اتخذت القرارات أساساً في المستويات المنخفضة في المنظمة، ومركزية إذا اتخذت القرارات في المستويات العليا من المنظمة. وهذا الموضوع على كل حال موضوع معقد.

ويجمع الأفراد المكونين للنظام الاقتصادي عادة على شكل وحدات دنيا subunits أو منظمات أصغر. وتشكل هذه الوحدات السلم الهرمي للمنظمة. والوحدات الدنيا في أدنى الهرم منشآت ومستهلكين يمكن تشكيلهم بطرق مختلفة صغيرة أو كبيرة مقارنة بنظامهم الاقتصادي. وعندما نتحدث عن مستوى اتخاذ القرار في النظام الاقتصادي فإننا نقوم بذلك على أساس التقسيم إلى وحدات أصغر subunits. ويختلف النظام الاقتصادي المكون من منشآت مندمجة عظيمة الحجم وقليلة عن النظام المكون من عدد كبير من المنشآت الصغيرة. إن هيكل المنظمة ـ بمعنى، الحجم، والعدد ونمط وضع الوحدات الصغيرة مع بعضها البعض ـ يعتبر محدد مهم محتمل لمستوى اتخاذ القرار. . . ويؤثر تقسيم النظام الاقتصادي إلى وحدات دنيا subunits على كفاءة النظام. فالوحدات الدنيا كبيرة الحجم تستفيد من اقتصاديات الحجم ـ Economies of Large Scale في الإنتاج. أما الوحدات الدنيا الصغيرة فقد ينتج عنها المميزات المرتبطة بمنافسة الحجم الصغير ato-mistic competition. .

وفي اعتقادنا أن أهم عنصرين متعلقين بتحديد مستوى اتخاذ القرار هما

توزيع المسئولية واستغلال المعلومات. ففي اقتصاد كامل المركزية تقع مسئولية وضع القرار مع القيادة المركزية فقط Single Central Command والتي تصدر أوامرها للوحدات الأدنى في المنظمة. ويقابل هذا النمط المتطرف عدة مستويات متباينة عن عدم المركزية. وحالة عدم المركزية الكاملة تكون هيكلاً تقع فيه مسئولية اتخاذ القرار بكاملها في أدنى الوحدات الدنيا Lowest Subunits (العائلات والمنشآت فرادى) المستقلة عن السلطات العليا. فنظرياً، يمكن تشخيص النظم على أنها مركزية أو لا مركزية بناءاً على موقع سلطة اتخاذ القرار. وفي الحياة العملية، على كل حال، تتوزع المسئولية عادة من خلال عدة مستويات في السلم الهرمي وتتغير بؤرتها من وقت لآخر.

ويعتمد مستوى اتخاذ القرار أيضاً على التعامل بالمعلومات. فطبقاً لما قاله ليونيد هروتش Leonid Hurwicz فإن المركزية الكاملة بما يخص المعلومات تعني أن متخذ القرار الفرد يملك جميع المعلومات عن جميع المشتركين وأعمالهم وبيئتهم[١٣] ومن ثم تعني اللامركزية إن متخذ القرار الفرد يتوافر لديه قدر أقل من المعلومات الكاملة. وببساطة فإن النظام اللامركزي المعلومات هو النظام الذي يولد ويهضم ويستخدم المعلومات في أدنى مستويات المنظمة دون أن يتبادلها مع المستويات الأعلى.

وعلى سبيل المثال، يتم في النظام اللامركزي تبادل المعلومات المتعلقة بالأسعار بين الوحدات الدنيا فقط. وعلى العكس من ذلك، ينطوي النظام مركزي المعلومات على توليد وهضم واستخدام المعلومات عن طريق الوكالات العليا ومن ثم يحول أجزاء بسيطة فقط من المعلومات للوحدات الدنيا في المستويات السفلى Lower subunits.

وقد تكون عملية تحديد المستويات لصنع القرار عن طريق الهيكل التنظيمي مضللة. ويبين **الشكل(١ - ١)** السبب. ففي العمود (A) هناك ثلاثة مستويات في السلم وفي العمود (B) يوجد مستويين فقط ناتجين عن الغاء المستوى المتوسط. ونتيجة لجمع المستويين المتوسط والمنخفض يظهر للوهلة الأولى التغيير من A إلى B وكأنه حركة في اتجاه المركزية في صنع القرار. ويبدو أن الغاء المنظمة المتوسطة يؤدي إلى تركيز سلطة صنع القرار

في المركز. ولكن الغاء المنظمة المتوسطة قد يؤدي إلى تحويل سلطة صنع القرار للوحدات الدنيا. فمن الواضح، إن التغيرات التنظيمية الرسمية لا تؤثر بالضرورة على توزيع السلطة واستعمال المعلومات. وقد لا تصف اللوائح التنظيمية الواقع التنظيمي للنظام الاقتصادي.

آليات تزويد المعلومات والتنسيق ـ السوق والخطة:

Mechanisms for the Provision of Information and Coordination: Market and Plan:

هناك عدة آليات تقوم بتزويد المعلومات وتنسيق القرارات في النظم الاقتصادية وتمثل التقاليد قوة يمكن أن تقوم بهذا الدور، كما تمثل المقايضة قوة أخرى تقوم بهذا الدور تاريخياً وحتى هذا اليوم. وعلى كل حال فإن الآليات الحديثة تتمثل في السوق والخطة.

ومن الشائع ربط التركيز بالخطة وربط عدم التركيز بالسوق إلا أن هذا التصنيف مبسط إلى حد بعيد. وليست هناك علاقة بسيطة بين المستوى الذي يتم عنده اتخاذ القرار وبين استخدام الخطة أو السوق كوسائل آلية للتنسيق. ففي اقتصاديات السوق يمكن الجمع بين التركيز إلى حد بعيد في سلطة اتخاذ القرار والمعلومات بين أيدي القطاع الخاص من ناحية وبين حالة التدخل الكبير في تخصيص الموارد بالرغم من عدم وجود نظام للتخطيط. والواقع يبين في هذه الحالة أن تكون المركزية على مستوى عالي بما في ذلك الشركات الخاصة الكبيرة. ومن ناحية أخرى تتراوح الاقتصادات التي يشيع اعتبارها على أنها مخططة إلى حد كبير. فعلى سبيل المثال، قد يشير الفرد للتخطيط المركزي في الإتحاد السوفيتي ونظام التخطيط الإشاري Indicative في فرنسا وتوليفة الخطة والسوق الموجود في يوغوسلافيا. فتعريف الاقتصاد على أنه مخطط لا يعني بالضرورة شيوع آلية التنسيق أو زيادة درجة التركيز في صناعة القرار. فكلاهما يعتمد على نوع آلية التخطيط.

وتؤدي الإستخدامات المتعددة لمصطلح «التخطيط» إلى درجة كبيرة من الغموض حول السوق والتخطيط وآليات التنسيق. فأولاً، علينا أن نؤكد على

أننا مهتمين بالتخطيط الاقتصادي على المستوى القومي، ولن نتعرض للتخطيط على مستوى المنشآت.

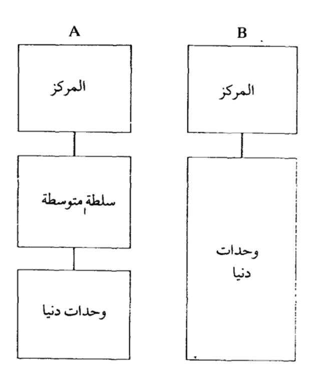
وسنعرف الاقتصاد المخطط على أنه ذلك الاقتصاد الذي يتم فيه التنسيق بين الوحدات الدنيا Subunits (مثل المنشأة) بتعليمات محددة إلى حد بعيد أو إرشادات صاغتها هيئات عليا (مجلس التخطيط المركزي) وأوصلتها عن طريق وثيقة تسمى بالخطة ويتم تشجيع المشتركين لتنفيذ التعليمات عن طريق حوافز ملائمة مصممة من قبل السلطات التخطيطية. ومن الواضح الاختلاف في التفصيلات بين حالة وأخرى. أما النقطة الأساسية فهي، على كل حال، إن النشاطات الاقتصادية في اقتصاد مخطط تكون موجهة صراحة وضمناً بتعليمات أو إرشادات تضعها السلطة العليا ويتم إيصالها للوحدات الدنيا يصحبها مكافئات لهذه الوحدات تعتمد على المدى الذي تتحقق به الأهداف.

إن الاقتصاد المخطط (معرفاً بهذه الطريقة) والاقتصاد السوقي لا يجتمعان معاً وفي آن واحد mutually exclusive: ففي الاقتصاد المخطط يتم تخصيص الموارد بواسطة تعليمات المخططين، وبذلك يقومون بدور السوق كمخصصين للموارد.

وللحيلولة دون الالتباس فإننا سنقوم بتعريف شكل آخر للتخطيط الاقتصادي القومي وهو التخطيط الإشاري indicative. ويقوم السوق في هذا النوع من التخطيط بدور الآلة الأساسية لتخصيص الموارد إلا أن الخطة تكون معدة مسبقاً كدليل لصنع القرار. والخطة الإشارية هي خطة يهدف المخططون عن طريقها التنويه عن الإجماليات المتوقعة Projected aggregates أو التحولات القطاعية وتوفير معلومات إضافية تزيد عن المعلومات التي توفرها السوق عادة. ولا تكون الخطة الإرشادية مفصلة على شكل أوامر وتعليمات للوحدات الإنتاجية كأحاد، فللمنشآت الحرية التامة في استخدام المعلومات التي تحتويها الخطة الإشارية كما يرون مناسباً إلا أن هناك وسائل غير مباشرة تستخدم للتأثير على النشاطات الاقتصادية. وفي الحقيقة هناك في

الشكل (١ - ١)

مستويات اتخاذ القرار في النظام الاقتصادي



النظم المطبقة فعلاً ميل لاستخدام وسائل ضبط مباشرة وغير مباشرة معاً وليست مباشرة أو مباشرة على انفراد.

وفي حالة اقتصاد السوق يوفر السوق - بشكل عام أثر تفاعل قوي العرض والطلب على الأسعار - إشارات تدفع بها الوحدات الدنيا في النظام إلى اتخاذ قرارات تخصيص الموارد. وبذلك يقوم السوق بتنسيق نشاطات وحدات أخذ القرار المختلطة. فمثلاً، يحصل القطاع العائلي على الدخل عن طريق تزويده للأرض والعمل ورأس المال للنظام وبهذا الدخل يتم اشتقاق جداول طلبات السوق وتستجيب لها المنشآت في محاولتها لتحقيق الربح. وتعمل الوحدات الدنيا وهي المنشآت وقطاع العائلات في هذه الحالة من خلال السوق وتتأثر أيضاً به. ولا توجد هناك ضرورة لآليات أخرى للمعلومات أو التنسيق وتقع سلطة اتخاذ القرار على الأقل، لكثير من

القرارات في أدنى مستويات النظام الاقتصادي.

ونستخلص من هذا التصور المبدئي للسوق وللخطة كآليات لتنسيق اعتبارين مهمين:

أولاً: هناك إيجابيات وسلبيات لكلا النظامين. (إن للكفاءة النسبية للسوق وللخطة أهمية أساسية في دراسة النظم الاقتصادية المقارنة). علاوة على لك. عندما نتفحص النظم الاقتصادية المطبقة فعلاً يثبت أن الواقع ليس في تفضيل الخطة أم السوق ولكن كيف نخلط النظامين الأكثر ملائمة تحت ظروف معينة.

ثانياً: يحتاج أي تقويم للخطة وللسوق إلى التمييز بين النموذج النظري Model والحقيقة. هل على الفرد الحكم على السوق أو الخطة بناءاً على كيفية الأداء نظرياً أو في دنيا الواقع؟ علينا أن نؤكد الحاجة ليس فقط لمعرفة المستوى والوسائل التي تستخدم لصنع القرار ولكن أيضاً من هو المسئول الحقيقي عن تخصيص الموارد.

ويشيع القول أن في الإقتصاد السوقي يستطيع الأفراد «التصويت» في السوق وبذلك يطبقون ما يسمى «سيادة المستهلك» consumer sovereignty فإذا وجدت سيادة المستهلك سيطر المستهلكون في السوق على القرار الأساسي وهو ماذا ننتج (أي المنتجات والخدمات وبأي الكميات). ومن ناحية أخرى. يقوم المخططون في الاقتصاد المخطط باتخاذ القرارات المهمة وتسيطر بذلك تفضيلات المخططين. وعندما تتغلب تفضيلات المخططين يمكن القول إن القرار الأساسي المتعلق بماذا ننتج يقوم بإقراره المخططين المركزيين. وكلاهما حالات متطرفة، يجب أن نتوقع الإنحراف عن هاتين الحالتين المتطرفتين في دنيا الواقع.

وعلى المخططين في الاقتصاد المخطط أن يؤسسوا تعليماتهم لوحدات الإنتاج بناءاً على دالة تفضيل اجتماعية social preference function (ويعني ذلك ترتيب معروف لرغبات المجتمع). وعلى المخططين لأسباب سياسية أو لزيادة الحوافز الأخذ في الحسبان تفضيلات المستهلكين. وبذلك يصعب

تصور نظام بحث لتفضيل المخططين حيث يتم فيه إهمال رغبات المستهلكين بالكامل.

ولا نتوقع أيضاً السيادة الكاملة للمستهلك في اقتصاد السوق. إن الحكومة، في اقتصاد السوق، وكما أشار النقاد، تستطيع التأثير وتمارس فعلاً إلى حد كبير على خليط السلع والخدمات التي يتم إنتاجها، علاوة على ذلك يمكن، القول إن عوامل مثل السلع العامة، والإعانات، والقوة السوقية للمنشآت الكبيرة تحد من قدرة المستهلك في تقرير تخصيص الموارد.

حقوق الملكية ـ رقابة ودخل:

Property Rights - Control and Income:

كتب منتياس Montias يقول: «تشير كلمة الملكية إلى مجموعة حقوق يملكها الفرد على أشياء أو أحقية أشياء أو خدمات» وأن «بإمكن هذه الحقوق التأثير على حق التصرف في هذه الأشياء واستعمالها»(١٥).

ويمكن تقسيم حقوق الملكية هذه إلى ثلاثة أنواع عريضة. **أولاً** ـ حق التصرف disposition بالشيء موضع الاهتمام ـ تحويل حقوق الملكية للآخرين كما هو الحال عند بيع سيارة مملوكة ملكية خاصة. **ثانياً** ـ تشمل الملكية على حق الاستغلال utilization حيث يكون باستطاعة المالك استخدام الشيء بأية طريقة يراها ملائمة، **ثالثاً** ـ تنطوي الملكية على حق استعمال use المنتجات و/ أو الخدمات المتولدة عن الشيء موضع الاهتمام.

وقد تكون حقوق الملكية مؤقتة أو دائمة وقد تقع الأنواع الثلاثة التي ذكرناها سابقاً بأيدي أفراد مختلفين في مرحلة زمنية ما. فالرجل الذي يستأجر سيارة له الحق (بحدود منظمة) في استعمال تلك السيارة ولكن لا يحق له التصرف فيها. وكمثال آخر، للمنشأة الخاصة، في الاقتصاد الأمريكي، حق في الأرباح المولدة عن عملية المنشأة بالرغم من أن العملية الإنتاجية تحددها إلى حد بعيد قوانين وتنظيمات الحكومة. ومن الضروري التنويه للفرق الكبير

بين حقوق شرعية dejure وحقوق فعلية defacto. فمثلاً، بالرغم من أن أعضاء المزارع الجماعية في الاتحاد السوفيتي يملكون أصول المزرعة على شكل ملكية كولاك تعاونية Kolkhoz - Coooperative Property إلا أنه من الصعب لأحد الأعضاء ممارسة هذه الحقوق إذا حصل على وظيفة في المدينة.

وإجمالاً، هناك ثلاثة أشكال لملكية الأشياء ـ خاصة، وعامة وجماعية (تعاونية) وترتبط هذه التصنيفات ارتباطاً وثيقاً بالنظم الاقتصادية، فمثلاً، إذا سادت الملكية الخاصة فكل الحقوق الثلاثة التي ذكرناها تعود للأفراد، بينما في ظل الملكية العامة تعود هذه الحقوق الثلاثة للدولة. ومن الطبيعي اختلاف أنماط الملكية بين النظم الاقتصادية. ففي أي نظام، على سبيل المثال، ليس من المتوقع أن تكون الملكية خاصة خالصة. فمن الممكن في نظم اقتصادية مختلفة ملاحظة فروق في الطريقة التي توزع فيها حقوق الملكية الأساسية الثلاثة بين الثلاثة أشكال للملكية.

كيف تؤثر الفوارق في حقوق الملكية وتوزيع هذه الحقوق على النتائج الاقتصادية؟ فاختلافات الملكية تؤدي إلى اختلافات في قواعد صنع القرار وأنظمة الحوافز والأهداف وغيرها وتؤدي هذه بالتالي لاختلاف النتائج. خذ على سبيل المثال نظام اقتصادي يكون فيه رأس المال مملوكاً من قبل الأفراد (بمعنى أن الفرد المالك يتمتع بحقوق الملكية الثلاثة). لكون المالكون يهدفون إلى تعظيم دخولهم على مدى الحياة فإن رأس المال سيتم توزيعه بحيث يعطى أعلى معدل للعائد يتلائم مع درجة المخاطرة الموجودة. وإذا كان رأس المال مملوكاً للدولة فإن قواعد تخصيص رأس المال قد تختلف فسوف يعطى اهتمام أكثر لمعدلات العائد طويلة الأجل كما تراها الدولة. علاوة على ذلك، قد يختلف التفضيل الزمني time preferences كثيراً في حالة أيهما يملك رأس المال الدولة أم الأفراد. وسيختلف توزيع الدخل في حالة ملكية الدولة مقارنة مع ملكية الأفراد: فدخل الملكية سيعود للمالك الخاص في الأخيرة وللدولة في الحالة الأولى. وأخيراً، طالما يحدد تخصيص رأس المال بالنهاية اتجاه النشاط الاقتصادي فإن ملكية رأس المال

ستحدد ما إذا كان يتم تخصيص رأس المال من قبل الدولة أو الأفراد.

وتظهر أهمية حقوق الملكية من بعد آخر. فتقليدياً كان تصنيف النظم الاقتصادية على صيغة أية - رأسمالية اشتراكية، إقطاعية وغيرها - حيث تميز طبيعة حقوق الملكية كل نظام. وركز الاقتصاديون التقليديون الجدد على النغمة القائلة بأن الاختلافات في حقوق الملكية تؤثر على تحديد النتائج الاقتصادية. وفي النظرية الماركسية (موضحة في الفصل الرابع) يعتبر التغيير في ملكية عناصر الإنتاج مؤشراً للتغيير في النظام الاقتصادي. وأخيراً، فإنه من الضروري الأخذ في الحسبان أن للطريقة التي توزع فيها حقوق الملكية في المجتمع آثار هامة على توزيع الدخل لأن الحصول على دخل ينتج عن هذه الحقوق واستخدامها في الإنتاج.

فمن الواضح إذن أن أحد معايير تصنيف النظم الاقتصادية يجب أن يكون ترتيبات الملكية. ومن الواضح أن نمط ملكية الأشياء عادة ما يكون أكثر خضوعاً للقياس من المعايير الأخرى مع أن أثر ايديولوجية حقوق الملكية على النتائج الاقتصادية ليست مؤكدة كما يتوقع الفرد.

الحوافز: Incentives:

يمكن تشخيص النظام الاقتصادي أيضاً عن طريق أهدافه والحوافز التي تؤثر على المشتركين إيجاباً لتحقيق هذه الأهداف. وكما كتب فردرك برابر Frederic Pryor «أن الأهداف والحوافز. . . حلقة أساسية في فهم تحويل حقوق[17] الملكية ومدخلات المعلومات إلى أعمال فعالة»[17].

ومن المفروض أن تشجع آلية الحوافز المشتركين في المستويات الدنيا على تنفيذ إرشادات المشتركين في المستويات العليا. وكما ذكر مونتياس لتكون تلك الآليات فعالة عليها تحقيق ثلاثة شروط[18]. أولاً، يجب أن يكون الأفراد الذين سيحصلون على مكافأة قادرين على التأثير على النتائج التي تمنح المكافآت من أجلها. ثانياً: يجب أن يكون المشتركين في المستويات العليا قادرين على محاسبة المشتركين في المستويات الدنيا للتأكد من أن الواجبات الملائمة قد تم تنفيذها. ثالثاً: يجب أن تكون المكافآت

المتوقعة موضع اهتمام المشتركين في المستويات الدنيا.

وقد تكون الحوافز مادية أو أدبية. وقد سادت الحوافز المادية إجمالاً في النظم الاقتصادية الحديثة، إلا أن بعض النظم قد حاولت تأكيد الحوافز الأدبية. ونعرف الحوافز المادية على أنها نظام مكافئات يشجع سلوك مرغوب فيه عن طريق منح الحائز حق أكبر على السلع المادية من الفرد الذي كان أداؤه أقل جودة. والحوافز الأدبية تكافىء السلوك المرغوب فيه عن طريق التطلع لمسئولية المشترك الاجتماعية (أو الشركة) وبناء عليه رفع مكانة المشترك الاجتماعية داخل المجتمع ولا تمنح الحوافز الأدبية المشترك حق أكبر على السلع المادية. وبكلمات أبسط، إن الفرق بين الحوافز المادية والأدبية هو الفرق بين العلاوة النقدية أو الميدالية مقابل الأداء الممتاز.

ويختلف تبرير المكافئة المادية في النظرية النيوكلاسيكية عنه في النظرية الماركسية. فبناءاً على النظرية النيوكلاسيكية للتوزيع أن أولئك الذين يوفرون المدخلات للنظام (المالكية الخاصية في نظام السوق) تتم مكافئتهم بناءاً عى حجم المدخلات وإنتاجيتها. ويؤدي توزيع عوامل الإنتاج النادرة في اقتصاد السوق المبني على الملكية الخاصة غالباً إلى فوارق دخلية هائلة. أما التبرير الماركسي المقابل لفوارق الدخل في مجتمع رأسمالي، سيناقش في الفصل الرابع. أما أفكار ماركس تجاه توزيع الدخل في مجتمع اشتراكي فهي ملائمة عند هذه النقطة من الحديث. فعندما تصبح ملكية عوامل الإنتاج عامة وعند تحقيق الإشتراكية يجب أن تسود الفوارق في المكافئات المادية، ولكن ستصبح الحوافز الأدبية (لبناء الإشتراكية للأجيال القادمة). أكثر أهمية. وبالنهاية، وعند تحقيق مرحلة الوفرة المادية material abundance يمكن أن يعتمد التوزيع بناءاً على مبدأ «من كل حسب قدرته ولكل وفق حاجته». وبذلك ففي الإطار الماركسي وتحت ظروف الملكية الاجتماعية يتوقع المرء إحلال تدريجي للحوافز المادية بالحوافز الأدبية.

وموضوع توزيع الدخل موضوع جدلي يرتبط بوثوق ترتيبات ملكية الأشياء. لأية درجة يمكن تبرير فوارق المكافئات أدبياً وكم هي ضرورية تلك الفوارق لتحقيق الكفاءة في نظام اقتصادي؟ لقد أعطت معظم النظم

الاقتصادية مهما كانت بؤرة ايديولوجيتها، اهتماماً كبيراً لمسألة المكافآت الملائمة لتشجيع تحقيق الأهداف لذلك فإن الحوافز ستكون مشكلة مركزية لتحليل أي نظام اقتصادي.

لقد تفحصنا وإلى الآن المظاهر المهمة التي تميز النظم الاقتصادية المختلفة. وحددنا الخيارات البديلة المتوفرة لكل مظهر. ويلخص الشكل (١ ـ ٢) هذا الموضوع. سنعود الآن للعلاقة بين مميزات النظام والأسماء المعطاة للنظم المختلفة في دنيا الواقع.

مقارنة النظم الاقتصادية ـ نموذج تصنيف:

Comparing Economic Systems: A Model of Classification:

لقد اخترنا أربعة معايير للتمييز بين النظم الاقتصادية. وبالرغم من أن بالإمكان تقديم معيار إضافي إلا أن هذه المعايير الأربعة لها أهمية خاصة أو نافعة. سندخل تصنيفات ثلاثة للنظم الاقتصادية في ثلاثة نظم نمطية مشابهة: رأسمالية، اشتراكية السوق، واشتراكية مخططة. وكما يبين الشكل (١ ـ ٣) يتميز كل نظام من عدة أبعاد على أساس أربعة مميزات. سنقوم في الفصول اللاحقة بتفصيل مطول لهذه النماذج (الرأسمالية الفصل الثالث والرابع، والإشتراكية في الفصل الخامس). وفي الجزء الثاني ستتفحص العلاقة بين هذه النماذج البحتة والحياة الواقعية(*).

ونبدأ بتعريف كل من الرأسمالية، واشتراكية السوق، والإشتراكية المخططة.

(**) الرأسمالية نظام اقتصادي يتميز بالملكية الخاصة لعوامل الإنتاج. صناعة القرارات غير مركزية وتقع بين أيدي مالك عناصر الإنتاج.

(*) قد يبدو جمعنا للنظم الرأسمالية المختلفة شكل بحث واحد على أنه شيء اغتباطي خاصة من قبل المجادلين بأن بالإمكان التفريق بين النماذج الأساسية للرأسمالية على أساس، مثلاً، دور الدولة. سنشرح هذه المشكلة في الفصل الثالث عندما نتعرض لدور الدولة في الاقتصاد الرأسمالي.

ويتم تنسيق صنع القرار عن طريق آلية السوق التي تقوم بتوفير المعلومات الضرورية. وتستخدم الحوافز المادية لتحفيز المشتركين تجاه تحقيق الأهداف.

(**) اشتراكية السوق نظام اقتصادي يتميز بالملكية العامة لعناصر الإنتاج، أما صنع القرار فهو غير مركزي ويتم تنسيقه عن طريق آلية السوق. وتستخدم كلا الحوافز المادية والأدبية لتحقيق الأهداف.

(**) ألإشتراكية المخططة نظام اقتصادي يتميز بالملكية العامة لعوامل الإنتاج. واتخاذ القرار مركزي ويتم تنسيقه عن طريق الخطة المركزية التي يصدر عنها أوامر ملزمة للمشتركين في النظام. وتستخدم كل من الحوافز المادية والأدبية لتحفيز المشتركين بهدف تحقيق الأهداف.

الشكل (١ ـ ٢): مظاهر النظم الاقتصادية

تنظيم اتخاذ القرار	مركزي لا مركزي } مزيج
توفير المعلومات والتنسيق	السوق الخطة } مزيج
حقوق الملكية	خاصة تعاونية عامة } مزيج
نظام الحوافز	مادية أدبية } مزيج

وينشأ عن وضع التعريفات أسئلة بعدد الإجابات التي يوفرها التعريف. وتذكر هذه التعريفات مجرد ما نعتبره أكثر مميزات النظم الاقتصادية أهمية:

شكل (١ ـ ٣): تصنيف النظم الاقتصادية

هيكل اتخاذ القرار	رأسمالية إجمالاً لا مركزية	اشتراكية السوق إجمالاً لا مركزية	اشتراكية مخططة إجمالاً لا مركزية
آليات للمعدات والتنسيق	إجمالاً السوق	إجمالاً السوق	إجمالاً الخطة
حقوق الملكية	إجمالاً ملكية خاصة	الدولة و/أو ملكية جماعية	إجمالاً ملكية الدولة
الحوافز	إجمالاً مادية	مادية وأدبية	مادية وأدبية

لا تخبرنا التعريفات كيف ومدى نجاح كل نظام في حل المشكلة الاقتصادية في تخصيص الموارد. ففي ظل الرأسمالية، كيف يخصص مالكوا عوامل الإنتاج مواردهم، وبناءاً على أية قواعد. وفي ظل اشتراكية السوق كيف يمكن جعل الملكية العامة لعوامل الإنتاج متفقة مع تنسيق السوق؟ هل بالإمكان التصور المسبق لتنسيق السوق؟ وفي ظل الاشتراكية المخططة، كيف تجمع المعلومات الكافية ويتم تحويلها من أجل تخصيص الموارد مركزيا؟ كيف يمكن التأكد من أن الأوامر المركزية سيتم اتباعها من قبل المشتركين في السوق؟ هذه الأسئلة سنواجهها عندما نتعرض للفصول المتعلقة بنظريات الرأسمالية والإشتراكية.

ملخص ـ طبيعة النظام الاقتصادي:

Summary: The Nature of An Economic System:

إن موضوع النظم الاقتصادية المقارنة في حالة من عدم الاستقرار وذلك لأنه يشغل تفكير العديد من الاقتصاديين والسياسيين والاجتماعيين. إن موضوع النظم الاقتصادية المقارنة بناءاً على ذلك واسع وصعب التعريف بدقة. لقد ركز الفصل الأول على تحديد وتعريف النظام الاقتصادي. ويؤثر النظام الاقتصادي على النتائج الإقتصادية بطرق ملحوظة ومفهومة.

والخطوة الأولى للتعامل مع هذه الموضوعات هو تعريف المقصود بالنظام الاقتصادي وتصنيف النظم الاقتصادية إلى أنواع مختلفة. وكان المدخل التقليدي هو جمع النظم الاقتصادية في مجموعات (مثل اشتراكية، رأسمالية... إلخ) دون إعطاء اهتمام لمقومات هذه المجموعات. أما المدخل الحديث فهو يصف النظم الاقتصادية بناءاً على المميزات الفنية ويستخدم لغة وصفية موضوعية.

لقد حددنا أربعة مميزات أساسية (تغطي جزئياً بعضها البعض overlapping) تفرق النظم عن بعضها البعض: ترتيبات هيكل اتخاذ القرار (مركزي أو لا مركزي)، والآليات (خطة أم سوق) المناط بها تدفق المعلومات والتنسيق بين وحدات النظام الاقتصادي. وطبيعة ترتيبات الملكية (عامة أو تعاونية أو خاصة)، وأخيراً؛ طبيعة ترتيبات الحوافز (مادية أو أدبية). وبتطبيق هذه المعايير الأربعة صنفنا النظم الإقتصادية إلى ثلاثة نظم بحتة: رأسمالية، واشتراكية، والإشتراكية المخططة.

المراجع REFERENCES

(1) Alexander Eckstein, «Introduction», in Alexander Eckstein, ed., Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodolobical Approaches (Berkeley: University of California Press, 1971), P. 1. Morris Bornstein, «An Intergration», ibid., PP. 339 - 355; and John Michael Montias, The Structure of Economic Systems (New Haven: Yale University Press, 1976).

(2) Kenneth Arrow, Social Choice and Individual Value, 2 nd ed. (New York: Wiley, 1963): انظر أيضاً G. M. Heal, The Theory of Economic Planning (New York: North Holland, 1973), ch. 2.

(3) Hollis Chenery and Moises Syrquin, Patterns of Development, 1950 - 1970 (New York: Oxford University Press, 1975).

(4) Charles P. Kindleberger and Bruce Herrick, Economic Development, 3 rd ed. (New York: Mc Graw - Hill, 1977).

(5) Montias, The Structure of Economic Systems, P. 8.

(6) Frederic Pryor, Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations (Bloomington: Indianan University Press, 1973), P. 337.

(7) See Assar Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Outsider's View, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1977), p. 214.

(8) Eckstein, Comparison of Economic Systems, PP. 27 - 78.

(9) Herbert A. Simon, Administrative Behavior, 2 nd ed. (New York: Free Press, 1966), P. xvi.

(10) Montias, Te Struvture of Economic Systems P. 8.

(11) A. A. Alchian and H. Demsetz, «Production, Information, Costs, and Economic Organizations», American Economic Review, 62 (December 1972), 777 - 792.

(12) Leonid Hurwicz, «Centralization and Decentralization in Economic Processes», in Ecksteun, Comparison of Economic Systems, PP. 79 - 102.

(13) Hurwicz, «Centralization and Decentralization in Economic Processes» P. 96.

(14) John Kenneth Galbraith, Economics and the Public Purpose (Boston: Houghton Mifflin, 1973).

(15) Montians, The Structure of Economic Systems, p. 116.

(16) Alexander Gerschenkron, «Ideology as System Determinant».

(17) Pryor, Property and Industrial Organization, P. 448.

(18) Montias; The Structure of Economic Systems, Ch. 13.

RECOMMENDED READINGS: قراءات يوصى بها:

Alexander Eckstein, ed., Comparison of Econoomic Systems: Theoretical and Methodological Appraaches (Berkeley: University of California Press, 1971).

Gregory Grossman, Economic Systems (Englewood Cliffs, N. J.: Pre-

ntice - Hall, 1967), chs. 2 - 3.

Vaclav Holesovsky, Economic Systems: Analysis and Comparison (New York: Mc Graw - Hill, 1977), ch. 2.

John Michael Montias, The Structure of Economics Systems (New Haven: Yale University Press, 1976).

Egon Neuberger, «Classifying Economic Systems», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 4 th ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1978).

Egon Neuberger and William J. Duffy, Comparative Economic Systems: A Decision - Making Approach (Boston: Allyn and Bacon, 1976).

Frederic Pryor, Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations (Bloomington: Indiana University Press. 1973).

P. J. D. Wiles, Economic Institutions Compared (New York: Halsted Press, 1977).

الفصل الثاني

النظام الاقتصـادي وتقويم النتائج الاقتصاديـــة

THE ECONOMIC SYSTEM AND THE EVALUATION OF ECONOMIC OUTCOMES

أخذنا بعين الاعتبار في الفصل الأول طبيعة النظام الاقتصادي وقدمنا عدة تعريفات ممكنة. وتم تقديم أربعة مميزات أساسية يمكن استخدامها لتعريف النظام الاقتصادي وكان ذلك نظام تصنيف واسع شمل الرأسمالية واشتراكية السوق والإشتراكية مركزية التخطيط.

يأخذ هذا الفصل في الاعتبار كيف يمكن أن نعزو النتائج الاقتصادية المشاهدة ـ أو بطريقة أخرى الأداء الاقتصادي الواقعي ـ للفوارق في طبيعة النظام الاقتصادي. وهذا على كل حال يشكل موضوع المقارنة بين النظم الاقتصادية.

سنأخذ في الحسبان في هذا الفصل ثلاثة موضـوعات: **أولاً**: بعض الأسئلة المتعلقة بالمدخل. **ثانياً**: مـاذا نعني بالنتـائج الاقتصـادية أو اوداء الإقتصادي وأخيراً، كيف يمكن التحكم في القوى الخارجة عن النظام (مثل قاعدة الموارد وفوارق السياسة) عندما نعزو النتائج للإختلاف في الأنظمة.

طرق المقارنة ـ النماذج مقابل الواقع:

Methods of Comparison: Models Versus Reality:

يغيب عن معظم طلاب النظم الاقتصادية المقارنة حسنات النماذج النظرية المختلفة ويجدونها غير ذات أهمية. فالسؤال عما إذا كانت الولايات المتحدة تجسد نموذج السوق الرأسمالية وهل الاتحاد السوفيتي يجسد نموذج الإشتراكية مركزية التخطيط يمثل أهمية أقل عن الاهتمام البسيط في معرفة فيما إذا كان من ناحية فعلية، (معدل النمو في الاستهلاك على سبيل المثال) الأداء في إحدى الدول يفوق الأخرى أم لا. على كل حال، إذا أردنا ربط اختلاف الأداء الملاحظ بمقومات النظم المختلفة لأصبحت مهمتنا أكثر صعوبة من الإدعاء البسيط للنتائج المختلفة المشاهدة.

ويميل موضوع النظم الاقتصادية المقارنة للتشكيل على مستويين: نماذج Models وحقيقة Reality[1]. ويتكرر الجدل على أن النماذج بالرغم من كونها تجريدية بدرجة كبيرة، إلا أنها أكثر فائدة لمقارنة الفوارق النظرية في النظم لأنها توفر لغة terminology يمكن الإتفاق عليها من قبل مختلف المراقبين، وأخيراً توفر «نمطاً» norm يمكن من الحكم على الأداء الفعلي. وفي نفس الوقت، يتفق معظم المراقبين أن النظم الحقيقية المطبقة فعلاً هي الجديرة بالإهتمام.

ويجب استخدام النماذج أساساً كدليل يساعد على فهم هذه الحقيقة. لذلك وبالرغم من أن النظرية أو النموذج قد يساعدنا على استخلاص تنبؤات نافعة حول النتائج التي يمكن مقارنتها بالنتائج المتحققة فعلاً، فإن معظم المراقبين أقل اهتماماً في اعتبار مدى اقتراب النظام الحقيقي من مثله الأعلى بقدر اهتمامهم بمعرفة مدى مناظرته لنظام آخر واقعي عندما يحكم عليه بناءاً على بعض المعايير المهمة للمراقب ـ مثل الرفاه، والكفاءة وأشياء أخرى[2]. وبالرغم من أن اهتمامنا الرئيسي هو مقارنة نظام حقيقي بالآخر باستخدام معيار ذو أهمية عامة إلا أننا نلاحظ أنه لا توجد مجموعة وحيدة من المعايير تستطيع إرضاء جميع المراقبين.

•كلمة أخيرة عن النماذج: بالرغم من أنه باستطاعتنا اشتقاق (وفحص)

التنبؤات المهمة من النماذج التجريدية لمختلف مكونات النظم (مثل ترتيبات الحوافز) إلا أن غياب نموذج إجمالي متفق عليه، كالنظام السوفيتي مثلاً، يجعل مقارنة النماذج أمراً صعباً.

القوى المؤثرة على النتائج الإقتصادية:

The Forces Influencing Economic Outcomes:

عندما يلتفت الفرد أو المراقب إلى العالم الحقيقي يجد أن أكثر التعقيدات الأساسية هو أن اقتصاديات الواقع تطابق النماذج النظرية البحتة. وبدلاً من ذلك، يسكن العالم اقتصادات مختلطة تجمع مكونات من السوق والخطة بملكية خاصة وعامة وحوافز مادية وأدبية وغيرها. علاوة على ذلك، كما أكدنا سابقاً فإن النتائج الاقتصادية هي نتاج قوى خارجة عن نطاق النظام الاقتصادي نفسه ومن أمثلة ذلك مستوى التطور الاقتصادي والمعطيات من الموارد.

إن قياس مدى اقتراب اقتصاد ما وتطابقه مع النظام النظري المفترض عملية معقدة، وفي معظم الأحيان يكون مشكلة مستعصية الحل. وسنرجىء البحث في هذا الموضوع عن هذه النقطة حتى نصل للفصل الثاني عشر. ولكن وعلى كل حال فمن الصعوبة بمكان إن لم يكن مستحيلاً في حالة التطبيق التجريبي تزويد مقاييس كمية للنظام الاقتصادي. لذلك ومن أجل دراسة أثر النظام الاقتصادي على النتائج الاقتصادية في التطبيقات الكمية يتوجب علينا، بصفة عامة، معاملة مجاميع إجمالية للأقطار الرأسمالية والأقطار الإشتراكية المختلطة وأقطار اشتراكية السوق.

وبجانب مشكلة القياس، يجب إبراز موضوع أساسي آخر. دعنا نفترض أنه باستطاعتنا بطريقة ما قياس مكونات النظام بطريقة ملائمة، ودعنا نشير لذلك المقياس بـ ES. إن اهتمامنا الآن هو كيف يؤثر ES على النتائج الاقتصادية التي نشير إليها بـ O. ولكن النتائج الاقتصادية تعتمد على عوامل أخرى خلاف النظام الاقتصادي ـ كالمواد الطبيعية الموجودة، ومستوى التطور الاقتصادي وحجم السوق والمدخلات من العمل ورأس المال، وعوامل

عشوائية أخرى، وغيرها - وتسمى بالعوامل البيئية **environmental factors** ونشير إليها بـ ENV. وأخيراً، تعتمد النتائج الاقتصادية على السياسات التي يختار صانعوا السياسة اتباعها والتي نشير إليها بـ Pol. وبذلك تصبح عندنا الدالة مثالية ذات صيغة رمزية:

$$O = f(ES, ENV, POL) \qquad (2.1)$$

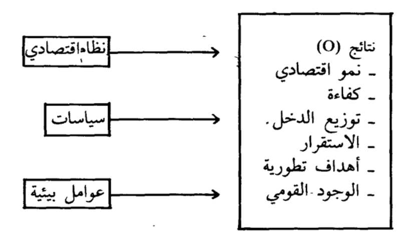
حيث أن:

O = تشير إلى النتائج الاقتصادية.
ES = تشير للنظام الاقتصادي.
ENV = العوامل البيئية.
POL = السياسات التي يتبعها النظام الاقتصادي.

تبين هذه الدالة والشكل (٢ - ١) المشاكل المنهجية لتحديد أثر النظام الاقتصادي على النتائج الاقتصادية (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها). ونظراً لأن النتائج الاقتصادية تعتمد على عوامل أخرى بالإضافة للنظام الاقتصادي فليس بالإمكان عزل أثر النظام الاقتصادي دون فهم والتحكم في (ابقاء العوامل الأخرى ثابتة) العوامل البيئية والسياسات. دعنا نوضح هذ المشكلة ببعض الأمثلة.

لقد أصبح من المتفق عليه الآن أن إنتاجية العمل (الناتج) في الإتحاد السوفيتي منخفضة مقارنة بتلك في الولايات المتحدة والدول الصناعية في غرب أوروبا[٤]. فهل هذه الإنتاجية المنخفضة ناتجة عن النظام الإشتراكي المخطط أم عن العوامل البيئية أو السياسات أم نتيجة مجموعة من هذه العوامل؟. تصعب الإجابة بسهولة على هذا السؤال وذلك لأن مستوى التطور الاقتصادي السوفيتي في الأساس (مقاساً متوسط دخل الفرد) يختلف حتى الآن عن المستويات في الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية وكذلك نعلم أن بين الإنتاجية ومستوى التطور الاقتصادي علاقة طردية. فهل من الممكن إرجاع تخلف الإنتاجية السوفيتية إلى العوامل البيئية بالكامل، أم هل يقع اللوم جزئياً أو كلياً على النظام الاقتصادي نفسه؟ إن هذه الموضوعات أساسية

شكل (٢ - ١): العوامل المؤثرة على النتائج الاقتصادية



في مشكلة تقويم أداء النظم الاقتصادية. وسيتم نقاش طرق للتعامل مع مشكلة بقاء الأشياء الأخرى ثابتة في الفصل الثاني عشر.

ماذا نعني بعوامل السياسة وما علاقتها بالنظام الاقتصادي؟ يصعب التفصيل والتعريف بدقة لهذا الاختلاف. دعنا نأخذ مثالين من شأنهما إيضاح تعقيد هذه العلاقة. فمن المعروف جيداً أن الاقتصادات الإشتراكية المخططة تميل إلى تحقيق النمو الاقتصادي السريع وتضعه على قمة الأولويات. فلهذا الخيار أثر على النتائج الاقتصادية لأن الاقتصادات الإشتراكية المخططة ستتبنى نمط لتخصيص الموارد مصمم لتحقيق أهداف النمو. لكن هل أولوية النمو مجرد سياسة أم هي صفة متأصلة في النظام الإشتراكي المخطط؟ والمثال الثاني، هو الميل المثبت بالوثائق (انظر الفصل ١١) للإقتصادات الإشتراكية المخططة في عدم الاستغلال الكامل لإمكانية التجارة الدولية (الاقتصاد التجاري). فالإبتعاد التجاري سيؤثر على النتائج الاقتصادية من خلال أثره على الهيكل الصناعي والأسعار النسبية والكفاءة الاقتصادية إجمالاً. ومرة أخرى على الفرد أن يسأل: هل الابتعاد التجاري مجرد سياسة أم هو صفة أصيلة في النموذج الإشتراكي المخطط؟

ونقترح الإجابة بأن «العامل» يمكن تصنيفه كسياسة إذا كان بالإمكان تغييره بشكل جذري دون تغيير النظام الاقتصادي المعتمد عليه. .ويمكن اعتباره من الصفات الملازمة المباشرة للنظام الاقتصادي (المتغيرات) إذا لم يكن هناك إمكانية لتغييره دون تغيير النظام الاقتصادي.

إن هذه المشاكل المنهجية صعبة لأن السياسات تميل لأن تكون مشتركة في نسيج دقيق بالنظام الاقتصادي. إلا أنها بالرغم من ذلك ضرورية لتقويم النظام الاقتصادي. وفي معظم الحالات يؤدي الابتعاد التجاري إلى مستوى للمعيشة أقل مما قد يسود إن كان هناك تخصص دولي حر. وبما أن مستوى الحياة يستخدم غالباً كمؤشر للأداء فهل تعود نقطة الضعف هذه إلى النظام الاقتصادي أو للسياسات المتبعة من قبل النظام الاقتصادي؟

ولفهم أثر النظام الاقتصادي على النتائج الإقتصادية، على الفرد أن يفهم آثار جميع العوامل البيئية والسياسات الرئيسية، وهذا ما يجعل دراسة النظم الاقتصادية المقارنة أكثر صعوبة. ففي الفروع الاقتصادية الأخرى يمكن أخذ النظام الاقتصادي كمعطيات «given» ومن ثم يستطيع الفرد عزل أثر التغيرات في عوامل محددة على النتائج الاقتصادية. إن الاقتصاد المتخصص بالدراسات المقارنة قد حرم من هذا المدخل وبالتالي يتوجب عليه أن يتصارع على الموضوع الأساسي وهو النظام الاقتصادي الغير ثابت عبر الدول. ويناقش الملحق 2A بنهاية الفصل المداخل الإحصائية لتحليل أثر النتائج الاقتصادية.

تقويم النتائج ـ مشكلة معيار النجاح:

The Evaluation of Outcomes - The Success Criteria Problem:

عند مقارنة نتائج النظم الاقتصادية المختلفة، على الفرد أن يعي أولاً، أي القوى التي أثرت على النتائج الملاحظة وثانياً ما هي أفضل النظم الاقتصادية في تحقيق أهدافه. وكيف سنقوم بتقويم النتائج المختلفة لتقرير ما هو الأفضل؟ هناك مشكلتين يجب موجهتهما:

أولاً: لتقويم نتائج النظم الاقتصادية المختلفة علينا اختيار مجموعة من

معايير الأداء. ولأن المراقبين لن يتفقوا كالعادة على المعيار الملائم فسوف يكون الاختيار شخصياً (غير موضوعي).

ثانيا: حتى إذا تم الإتفاق على قائمة من المعايير لتقويم النتائج فكيف نجمع المعايير مع بعضها البعض؟ وهل (كما هو متوقع) أدت النظم الاقتصادية إلى نتائج مختلفة حسب كل معيار؟ فعلى الفرد جمع النتائج المتباينة بطريقة ما مع بعضها البعض من خلال اختيار أوزان للجميع. سينتج عن هذا رقم قياسي واحد single index عن هذه النتائج وحتى عن طريقها يمكن مقارنة النظم. ومن الواضح أن الأوزان المختارة ستحدد قيمة الرقم القياسي للنتائج إلا أنها ذاتها تعتبر نتائج غير موضوعية وتعتمد على قيم يحملها ذلك المراقب على وجه الخصوص.

ومن المهم التأكيد مرة أخرى أنه مهما كانت طريقة تقويمنا للأداء فمن المحتم أن يبقى هناك مكونات كبيرة غير موضوعية في مقارناتنا، فمن المستحيل تقويم النظم الاقتصادية على أسس موضوعية بحتة. علاوة على ذلك، فإن تقويم النتائج شديد التعقيد نظراً لقلة الإجماع على المقاييس[٥] ويمكن إيضاح هذه النقاط على شكل رموز.

فمن المنطقي التفكير بأن يكون هدف النظام الاقتصادي هو تحقيق القيمة العظمى من النتائج الاقتصادية (O) في ظل محددات يفرضها النظام الاقتصادي (ES)، وسياسات (POL) وعوامل بيئية (ENV) حيث يشمل الأخير محددات التكنولوجيا والموارد. وفي ضيغة رمزية فإن الهدف هو تعظيم (O):

$$\text{Maximize: } O \quad \text{في ظل } (ES, ENV, POL) \qquad (2.2)$$

ومن هذا يبدو أن تقويم أداء النظم الاقتصادية (نظرياً على الأقل مشكلة) بسيطة نوعاً ما. فبعد الأخذ في الاعتبار الفوارق البيئية والسياسية يستطيع الفرد تحديد أي النظم حقق أحسن النتائج الاقتصادية. فلو كان هناك اتفاق على مقاييس الإنتاج لكانت العملية تعمل بهذه الطريقة. وبدلاً من ذلك فإن الناتج الاقتصادي (O) دالة في سلسلة من مؤشرات الأداء:

$$O = \sum_{j=i}^{k} a_j o_j \qquad (2.3)$$

حيث:

o_j = إنتاج اقتصادي مرغوب (أو غير مرغوب إذا كان سالباً).

a_j = الأهمية النسبية لمختلف النتائج.

خذ المثال الثاني إذا كان لدينا نظامين اقتصاديين A و B وكلاهما يعطيان نتيجتين نخصص لهما الأرقام 5 و 9. فإذا خصص النظام A أوزان 0.2 و 0.8 للنتائج 5 و 9 على الترتيب فإن المجموع المرجح Weighted sum للنتائج في هذا النظام ستكون 8.2. في نفس الوقت إذا خصص النظام B أوزان 0.7 و 0.3 للنتائج 5 و 9 على الترتيب كان المجموع المرجح للنتائج في النظام B هو 6.0. فبالرغم من أن النتائج واحدة في النظامين A و B إلا أن استخدام المجموع المرجح يشير بوضوح إلى أن النظام A أفضل من B. لذلك يعتبر اختيار الأوزان أمراً أساسياً.

وبما أن الأفراد يخصصون أوزان مختلفة (a_j) لأهداف مختلفة فإن الفرد يتوقع من النظم الاقتصادية أن تخصص أوزاناً مختلفة لهذه الأهداف أيضاً(٦) ولا يتوقع الفرد أن تبقى التقويمات هذه ثابتة في نظام اقتصادي ما بمرور الزمن. فعلى الفرد أن يأخذ في الحسبان تغيير أولويات الأهداف الاقتصادية ففي الولايات المتحدة أو بالأحرى في المجتمعات الرأسمالية تعطى أوزاناً مختلفة لنفس القائمة من الأهداف الاقتصادية(*).

وتلخص المعادلة (3 - 2) صعوبة المشكلة. فبما أن المجتمعات المختلفة تخصص أوزاناً غير موضوعية مختلفة (a_j) لقائمة النتائج الاقتصادية (o_j) فإن قياس الأداء الاقتصادي سيعتمد ليس على (o_j) فقط والذي نفترض للحظة بالإمكان قياسه موضوعياً، ولكن يعتمد أيضاً على (a_j) والذي يبقى غير

(*) إن الأمثلة الواضحة هو الاهتمام في البيئة والتي لم يكن لها ذكراً في الخمسينيات وبداية الستينيات من هذا القرن لكن وبنهاية الستينيات وفي السبعينيات أصبحت موضوع سياسة أساسية في الولايات المتحدة وأوروبا. ويستطيع الفرد ذكر عدد من الأمثلة عبر النظم الاقتصادية. فمثلاً الفوارق الإقليمية تعد عنصراً أساسياً في السياسة الفرنسية ولكنها أقل أهمية بكثير من الولايات المتحدة.

موضوعياً (شخصي). فمثلاً قد يخصص نظام اقتصادي أولوية للنمو الاقتصادي ويخصص الموارد بناءاً على ذلك. ونتيجة لذلك فإنه يعطي الأهداف الأخرى أوزاناً أقل نسبياً. بينما نظام اقتصادي آخر قد يعطي الوزن الأساسي لاستقرار الأسعار ويخصص موارده بناءاً على ذلك. فمن المتوقع بناءاً على هذا السيناريو أن يكون أداء النظام الأول أفضل بمعيار هدف النمو والثاني سيفوق في أداء الأول على أساس استقرار الأسعار. فأي النظامين تفوق على الآخر؟ يعتمد الجواب على الحكم الفردي في أي الهدفين أهم.

تحديد أولويات النظام:

The Determination of System Priorities:

كيف تحدد الأولويات في الحياة العملية؟ إن اشتمال الموضوع على عناصر غير موضوعية كثيرة لا يعني أن الأولويات لا تحدد مع أنها تتغير جزئياً مع الوقت نتيجة للتغيرات في النظام الاقتصادي نفسه(٧).

ويختلف تحديد الأولويات القومية من نظام لآخر. ففي المجتمعات التي تكون فيها القوى السياسية إلى حد كبير مركزية فإن السلطة السياسية السائدة ستضطلع برقابة هامة في تشكيل الأهداف القومية. ففي الإتحاد السوفيتي على سبيل المثال يلعب الحزب الشيوعي دوراً مسيطراً في تشكيل الأهداف(٨). ولا يعني هذا أن القوى الأخرى غير مؤثرة ولكن يكون دورها محدوداً نسبياً. (ففي المجتمعات الإشتراكية حيث تكون القوى السياسية متركزة بشكل كبير فإن عملية التحديث نفسها تؤدي إلى نوع من تنوع المجتمع Pluralization of society وإلى تشكيل مجموعات مصالح مؤثرة(٩).

أما في المجتمعات الديمقراطية فإن تحديد الأولويات يكون عملية أكثر تعقداً. وينعكس التعقيد جزئياً عن طريق العديد من الترتيبات والتي من خلالها يستطيع الأفراد الإدلاء بتفضيلاتهم عن طريق التصويت. فقد يشير الصوت إلى تفضيل ما بين مرشحين سياسيين ذوي موقفين مختلفين حول موضوعات قومية أساسية، وقد يكون الصوت في السوق مشيراً لنوع السلع والخدمات المرغوبة. وعلى كل حال فإن جماعات الضغط مثل نقابات

العمال ومؤسسات المنتجين والمؤسسات المهنية لها تأثير كبير وبالرغم من سيادة صوت الأغلبية إلا أن هناك تشريعات يتم إقرارها بالرغم من أنها تهم الأقلية. كذلك وكما حاول البعض حتى في مجتمع ديمقراطي عندما تصبح القوة متركزة ـ بأيدي الأفراد على شكل ثروة أو بأيدي مجموعات الضغط، أو الشركات الكبيرة، أو غيره ـ فهناك ميل لتغير عملية تشكيل الأهداف(١١). وفي المجتمعات الديمقراطية قد يكون التغيير بطيء نسبياً. وفي المجتمع مركزي السلطة قد يكون التغيير مفاجئاً مع أنه قد لا يكون بالضرورة ثورياً.

قبل أن نأخذ في الاعتبار الأهداف التي قد يتوخاها النظام الاقتصادي يجب أن نبرز موضوعاً آخر. فقد يتساءل القارىء: إذا كانت الأهداف جميعها قابلة للتحقيق فلماذا لا نحاول تحقيقها جميعاً؟ ولكن المشكلة هي ضرورة وجود تنازل متبادل trade offs بين الأهداف ولا يمكن تحقيق أهداف ما غالباً دون التضحية بأهداف أخرى أقل أهمية. وضرورة هذا التنازل المتبادل بين الأهداف هو نتيجة لندرة الموارد الأساسية وهي حقيقة موجودة في أي نظام اقتصادي وتمنع بدورها النظام من إنتاج كميات غير محددة من السلع والخدمات. وبدلاً من ذلك يجب أن تكون الخيارات بين أهداف بديلة.

إن طبيعة التنازلات المتبادلة غير قابلة دائماً للقياس. فهل يمكن أن تخفض البطالة في الولايات المتحدة دون زيادة التضخم؟ وهل استمرارية النمو الاقتصادي متفقة مع بيئة أنظف؟ وهل باستطاعة الإتحاد السوفيتي تحقيق نمو سريع في الناتج القومي الإجمالي وفي نفس الوقت القوة العسكرية؟ إن وجود ظاهرة التنازل المتبادل هذه لها أهمية على الأقل من زاويتين: **أولاً**: لا يمكن تقويم أداء النظام الاقتصادي دون النظر إلى طبيعة التنازل المتبادل بين الأهداف البديلة. **ثانياً**: عندما يتوجب التضحية لحد ما بهدف معين لتحقيق هدفاً آخر علينا أن لا ننتقد النظام لعدم تحقيقه هدف لم ينشده أصلاً.

معايير الأداء: **Perfromance criteria:**

لقد اخترنا قائمة من معايير الأداء التي يمكن إجمالاً تطبيقها لتقويم

النتائج الاقتصادية. ونعلم على كل حال أن هذه القائمة ستحذف بعض المقاييس. (القوة العسكرية، مثلاً) المهمة لبعض المراقبين. وسنستخدم المعايير التالية لتقويم النتائج الاقتصادية:

١ ـ النمو الاقتصادي.
٢ ـ الكفارة.
٣ ـ توزيع الدخل.
٤ ـ الاستقرار (استقرار الدورة الاقتصادية، تضخم، بطالة).
٥ ـ أهداف التنمية.
٦ ـ استمرارية البقاء القومي.

وباستخدام هذه المعايير الستة للأداء سنواصل التحليل لنظام ثلاثة مراحل من مراحل التنمية. **أولاً**: سنفحص كل واحد من المعايير ونحاول تقويم العلاقة المتبادلة بينهما والتنازلات المتبادلة trade - offs بينهما، **ثانياً**: سنبني نماذجنا المثالية الثلاثة وهي الرأسمالية واشتراكية السوق والإشتراكية مركزية التخطيط في الفصول الثلاثة التالية وسنقترح فرضيات حول توقعاتنا لأداء كل نظام آخذين بعين الاعتبار كل واحد من المعايير. **ثالثاً**: سنلقي نظرة في النهاية على النظم الاقتصادية في عالم الواقع وهي تعمل فعلياً وسوف نقارن أداء النظم على أساس هذه المعايير.

١ ـ النمو الاقتصادي: Economic Growth:

قد يكون النمو الاقتصادي أوسع المؤشرات المستخدمة لتقويم الأداء الاقتصادي ويشير النمو الاقتصادي إلى زيادة في حجم الإنتاج الذي يولده اقتصاد معين على مر الزمن أو زيادة نصيب الفرد من الناتج [١٢]. ويهمنا الإنتاج الاقتصادي ونموه لأن الرفاهية أو المستوى المادي للسكان في أي نظام اقتصادي وفي فترة زمنية معينة يمكن تقديره بحجم نصيب الفرد من السلع والخدمات التي بإمكانه التصرف بها[١٣]. وسيؤدي التغيير في حجم نصيب الفرد من الإنتاج على مر الزمن عادة إلى تغيرات في مستوى رفاهية السكان في نفس الإتجاه وباستخدام هذا التفسير يمكن مقارنة مستويات

الرفاهية لنظم مختلفة عند نقطة زمنية معينة وذلك لتقويم المعدل الذي يأخذه التطور

إن أنواع المقارنات والتفسيرات التي نقترحها معقدة في عالم الواقع، لأن النمو الإقتصادي مؤشر للأداء واسع الاستعمال وبالتالي فإنه من المفيد إظهار بعض التعقيدات:

أولاً: هناك مشكلات قياس كبيرة تظهر عند محاولة تقويم النمو الاقتصادي وخاصة عند مقارنة نظم اقتصادية مختلفة(*). ولقد تم نقاش هذه المشكلات بالتفصيل في كتابات متخصصة بالنمو الاقتصادي(١٤).

ثانياً: إن من الصعب تنويع أسباب الفوارق في النمو الاقتصادي فاختلافات النمو قد تكون ناتجة عن النظام الاقتصادي، وقد تكون نتيجة العوامل البيئية والسياسية. إن عملية النمو الاقتصادي شديدة التعقيد بحيث تتحدى الوصف المبسط لذلك لن نكون على يقين من أثر النظام على النمو. فمثلاً، يشير تحليلنا في الفصل ١٢ إلى أن النمو الاقتصادي يعود لمستوى التطور (١٥). وإذا قارن فرد نمو نظامين اقتصاديين بمرور الزمن حيث يبدأ كل نظام بقاعدة مختلفة فمن الممكن توقع (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) اختلافات في أداء النمو.

ثالثاً: يجب تأكيد أهمية الرابطة الغير مؤكدة بين النمو والإنتاج والزيادة في مستوى رفاهية السكان فالنمو الاقتصادي يزداد بتراكم رأس المال ولكن من أجل زيادة مخزون رأس المال يتطلب ذلك الإدخار (التخلي عن الاستهلاك الحالي). فقد يعطي ادخار الجيل الحاضر ثماراً على شكل زيادة مستوى رفاهة الأجيال القادمة. وتتوجب مواجهة قرار تأجيل الإستهلاك

(*) يقاس الإنتاج ومكوناته المختلفة بالضرورة على صيغة قيمة: لذلك تستخدم الأسعار. أما بالنسبة لقياس معدل النمو لبعض المجاميع فهناك مشاكل مثل أي البنود المحددة التي تشملها هذه المجاميع وكيف نضمن المعيارية عبر نظم اقتصادية مختلفة، علاوة على ذلك نظراً لاختلاف الأسعار من نظام اقتصادي إلى آخر فكذلك تختلف الأوزان Weights عندما نجمع المكونات مثل الناتج القومي الإجمالي، هذ إذا تجاهلنا مشكلة تحويل وحدات العملة لنظام معين بعملات نظام آخر.

الحاضر لصالح الإستهلاك المستقبلي في كل نظام اقتصادي سواء اتخذ هذا القرار من قبل المستهلكين أساساً أو المخططين. إن لهذا القرار أثر على أداء النمو ومستوى الرفاهة الحالي. حتى من الممكن أن ينمو إنتاج الاقتصاد أثناء انخفاض مستوى الرفاهة (مقيساً بالمتوفر من السلع الاستهلاكية)(**).

ولقد قيل أن النظم الرأسمالية عادة تقلل من فضيلة الإستهلاك المستقبلي مقابل الإستهلاك الحالي وبالتالي يكون الإدخار قليلاً ولا يتوفر بما فيه الكافية للمستقبل[١٦]. وبذلك يمكن توقع معدلات ادخار أعلى في النظم الاشتراكية وبناء عليه معدل نمو أعلى في مخزون رأس المال (وببقاء الأشياء الأخرى على حالها) ومعدلات أعلى لنمو الإنتاج.

٢ ـ الكفاءة: Efficiency:

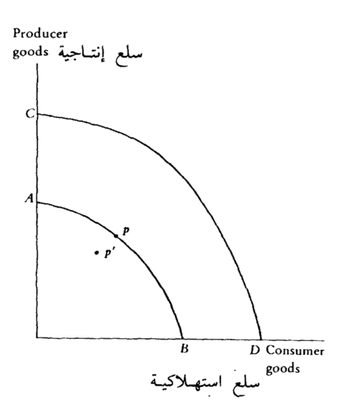
إن المقياس الثاني لأداء النظام هو الكفاءة الإقتصادية. ومصطلح الكفاءة هذا يشير إلى الفعالية التي يستخدم بها النظام موارده المتاحة (بما فيها المعرفة) عند نقطة زمنية محددة (كفاءة ساكنة static) أو عبر الزمن (كفاءة حركية Dynamic)[١٧]. والكفاءة الساكنة والحركية متشابكة بطريقة معقدة وصعبة الفهم، إلا أن كلاهما متعدد الأبعاد بحيث يعتمدان على مجموعة متنوعة من العوامل. وللإقتصاديين تعريف فني للكفاءة تسمى مثالية باريتو. ويبين الفصل القادم شروط المثالية الباريتية.

ويمكن توضيح مفهوم الكفاءة بشكل ملائم بمفهوم منحني إمكانيات الإنتاج كما هو مبين في الشكل(٢ ـ ٢). يبين منحنى إمكانيات الإنتاج المبدئي (AB) جميع التوليفات الممكنة للسلع الإنتاجية والإستهلاكية في نظام اقتصادي معين عند نقطة ما من الزمن باستخدام جميع الموارد المتاحة بأعظم كفاءة. ويبين منحنى إمكانيات الإنتاج أن للنظام بما أوتي من موارد

(**) قد يكون هذا ما حدث في الاتحاد السوفيتي خلال تدشين الخطة الخمسية من 1928 إلى 1933 انظر في هذا الموضوع.

Steven Rosefield, «The first Leap forward Reconsidered» Slavic Review, 39 N°. 4 (Dec 1980), 559 - 589.

شكل (٢ ـ ٢) منحنى إمكانات الإنتاج



قائمة بخيارات الإنتاج المتاحة له. وعلى النظم الاقتصادية اختيار أي نقطة على المنحنى. ففي المجتمعات الرأسمالية يسيطر المستهلك والمصوت على ذلك الخيار.

ومن الجدير بالذكر أن تسميات المحـاور التي وضعناهـا في الشكل كانت عشوائية. حيث كان بالإمكان اختيار أهداف أخرى والقيام بتفحص عدد من التنازلات المتبادلة بين الأهداف. على كل حال لم يكن شكل منحنى إمكانية الإنتاج عفوياً فحقيقة كونه محدباً في عكس اتجاه نقطة الأصل يعكس حقيقة أساسية للحياة الاقتصادية: عندما يحاول الفرد زيادة الإنتاج من السلع الاستهـلاكية مثـلاً توجب عليـه التضحية بكميـة أكبر من السلع الإنتـاجيـة للحصول على زيادات متمـاثلة في السلع الإستهلاكيـة. وباستخـدام اللغة الفنية، يمكن القول أن هناك تناقصاً في المعدل الفني للإحلال بين إنتاج السلع الإستهلاكية وإنتاج السلع الإنتاجية.

ومنحنى إمكانية الإنتاج وسيلة نافعة لإيضاح مفهوم الكفاءة. لقد أشرنا من قبل أن AB تمثل طاقة نظام اقتصادي معين في نقطة زمنية ما. وتتطلب الكفاءة الساكنة من النظام الاقتصادي أن يعمل على حدود إمكانيات الإنتاج مثلاً عند النقطة P. أما توليفات الإنتاج الواقعة على اليمين من AB فهي مستحيلة عند هذه النقطة، أما التوليفات الواقعة على يسار AB فهي ممكنة لكنها غير كفؤة. فالنظام الاقتصادي ذو الطاقة الإنتاجية AB ولكنه ينتج فعلاً عن النقطة P يعتبر غير كفؤ (كفاءة ساكنة) لأن بإمكانه الحركة للنقطة P وإنتاج كميات أكبر من كلا السلعتين دون الزيادة في الموارد المتاحة.

والكفاءة الحركية تشير إلى قدرة النظام الاقتصادية على زيادة طاقته لإنتاج السلع والخدمات مع الوقت بدون الزيادة في مدخلات رأس المال والعمل. وتوضح حركة حدود منحنى إمكانية الإنتاج من AB إلى CD الكفاءة الحركية (دون الزيادة فيما هو متوفر من الموارد) وتشير المسافة التي تقطعها تلك الحركة إلى معدل التغيير في الكفاءة.

إن حال الكفاءة الساكنة والحركية هو حال جميع مؤشرات أداء النظام من حيث المشاكل المعقدة التي تتعرض لها عند محاولة قياسها. والمدخل الأساسي لقياس الكفاءة الساكنة هو عمل حسابات الإنتاجية مقيسة بنسبة ناتج النظام الاقتصادي مقارنة بالمدخلات المتوفرة له. وتقاس الكفاءة الحركية بتغيرات في هذه النسبة مع الزمن.

وتختلف الكفاءة الحركية عن النمو الاقتصادي. فقد ينمو إنتاج نظام ما نتيجة لزيادة في الكفاءة (بمعنى إيجاد طرق أفضل للإنتاج بنفس الموارد)، أو عن طريق التوسع في كمية العمل على سبيل المثال ولكن باستخدم ذلك العمل بمعدل ثابتاً من الفعالية. ويسمى الأول بالنمو المكثف Intensive growth ويسمى الأخير بالنمو الإنتشاري extensive growth.

وأخيراً يجب ثانية التأكيد على أهمية الأسعار كأوزان. فعندما نجمع المدخلات والمخرجات ونقارن نسبة الإثنين عبر النظم الاقتصادية فإننا ضمنياً نفترض أن لهذه الأسعار معانٍ محددة وعلى وجه التحديد أن هذه الأسعار

تمثل بدقة معدلات الإحلال في كل من الإستهلاك والإنتاج. علاوة على ذلك، نفترض أن أسعار الموارد تعكس تغيرات نوعية في المدخلات المستعملة بشكل ملائم. وليس من المتوقع أن يصح هذا الافتراض في حالة الاقتصادات الإشتراكية كما سنلاحظ في الفصل السابع.

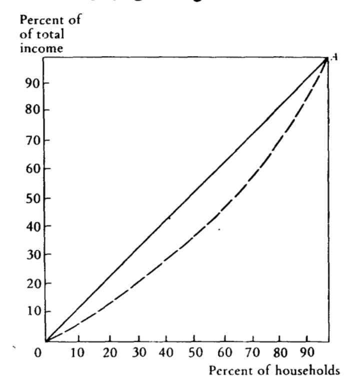
٣ ـ توزيع الدخل: Income Distribution:

إن مدى نجاح النظام الاقتصادي في توزيع الدخل بين المشتركين في النظام هو ثالث معيار لتقويم الأداء الإقتصادي. وفنياً، يقاس توزيع الدخل بمنحنى لورنز Lorenz Curve الشهير أو معامل جيني Gini Coefficient كما يبين ذلك الشكل (٢ ـ ٣). ولكن توفر الوسائل لقياس توزيع الدخل لا يجيب على أي حال، على السؤال المتعلق بما هي مكونات التوزيع الجيد. فقد يكون هناك اتفاق إلى حد بعيد على تعريفات توزيع الدخل السيء (مثلاً، عندما يحصل ١٪ من السكان على ٩٥٪ من مجموع الدخل) إلا أن الحكم على الحالات الوسيطة أكثر صعوبة من ذلك.

فما هو التوزيع العادل للدخل؟[١٨] والعدالة equity تتضمن النزاهة fairness ولكن ما يعتبر عدلاً يختلف من حالة لأخرى ومن المتوقع أن يتحول مع الوقت ليصبح حكماً اجتماعياً. فمثلاً أحد معايير العدل قد تتضمن مكافأة بناءاً على المساهمة في عملية الإنتاج. ففي «المجتمعات الرأسمالية يتحدد الدخل الشخصي بحجم رأس المال العيني والبشري الذي يملكه الفرد وبأسعارها كما تحددها أسواق الموارد. وتعكس الفوارق الدخلية فوراق الجهود (توفير خدمات العمل) واختلاف الاقتصاد في الإنفاق frugality (توفير رأس المال) ودراسة رأس المال البشري والعيني والبشري،وغيرها. ويمكن تعديل توزيع السوق للدخل عن طريق نظام الضرائب وتوفير الخدمات الاجتماعية. إن مدى تبرير عمل الدولة في التوزيع على أساس العدالة مشكلة موضع جدل مستمر في المجتمعات الرأسمالية. وفي ظل الإشتراكية تكون عناصر الإنتاج ما عدا العمل مملوكة ملكية عامة. لذلك حتى لو لم تشر الأيديولوجية الماركسية إلى أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد فإ توزيع الدخل سيختلف في ظل الإشتراكية عنه في ظل الرأسمالية. فالأرض ورأس

المال كلاهما مملوكان ملكية اجتماعية في المجتمعات الإشتراكية. وحتى إذا خصصت عملية الإنتاج على أساس الأسعار وبعدها حصلنا على مكافأة فإن تلك المكافأة تعود للدولة وليس للأفراد.

شكل (٢ - ٣): قياس عدم العدالة في توزيع الدخل: منحنى لورنز



توضيح: تقاس نسبة السكان على المحور الأفقي ونسبة الدخل على المحور الرأسي. وتكون العدالة الكاملة على سبيل المثال عندما يصل ١٠٪ من السكان ١٠٪ من مجموع الدخل. ويمكن إيضاح ذلك بالخط ٤٥ درجة بين نقطة اوصل أو الصفر والنقطة A. ويمكن الإشارة لعدم العدالة بالخط المتقطع. وكلما ابتعد الخط المتوقع عن خط ٤٥ درجة كلما كان التوزيع أقل عدالة. وفي الشكل على سبيل المثال فإن أفقر ٢٠٪ من السكان تحصل على ١٠٪ من الدخل. والمقياس الشامل والمعروف بمعامل جيني يستخدم عادة لقياس سوء توزيع الدخل. ومعامل جيني هو المنطقة بين خط ٤٥ درجة والمنحنى المتقطع الذي يقسم المنطقة الواقعة إلى يمين الخمسة وأربعين درجة.

ما هي العلاقة بين كفاءة النظام الاقتصادي وبين توزيعه للدخل؟ على وجه الخصوص إلى أي درجة يمكن تقليل التفاوت في توزيع الدخل في نظام رأسمالي (أو حتى اشتراكي) دون إعاقة الجهود، ومدخلات رأس المال، والمغامرة؟ فالإجابة معروفة: هل أفرض ضرائب تصاعدية جداً (رأسمالية) أو مساواة الأجور عن طريق قرارات الحكومة (اشتراكية) التي تحد من الحوافز الشخصية والمنشطات؟ إن هذه المهمة لها اعتبارات تفوق الاهتمام النظري فحسب. **أولاً**: لاحظنا مسبقاً أن أهداف النظام قد تتناقض وإن الخيارات يجب أن تتم. هل بالإمكان متابعة أهداف اجتماعية ـ مثل القضاء على الفقر مثلاً ـ دون إعاقة الكفاءة؟ **ثانياً**: قد يزودنا تحليل النظم المختلفة بدليل مهم عن المقابلة بين العدالة والكفاءة وقد يصعب تراكم هذا الدليل من نظام اقتصادي واحد.

٤ ـ الإستقرار: **Stability:**

والمعيار الثالث الذي عن طريقه يمكن تقويم أداء النظم الاقتصادية هو الاستقرار الاقتصادي. ونعني بالإستقرار غياب التقلبات الحادة في معدلات النمو والحفاظ على مستوى مقبول من البطالة والحيلولة دون التضخم المرتفع سواء أكانت البطالة والتضخم دورية أو لم تكن. وتكمن أهمية الاستقرار الاقتصادي في سببين: **الأول**: أن جزءاً كبيراً من السكان يتضرر من عدم الاستقرار. حيث يتضرر الأفراد ذوي الدخول الثابتة نتيجة التضخم الغير متوقع، ويتضرر قليلي التدريب من البطالة. **ثانياً**: قد يؤدي عدم الاستقرار الدوري إلى خسارة إنتاج كان يمكن أن يتحقق ويضع الاقتصاد في داخل منحنى إمكانياته الإنتاجية.

لقد كانت الاقتصادات الرأسمالية تاريخياً موضع تقلبات في مستوى النشاط الاقتصادي. وبعبارة أخرى عرضة للدورة التجارية[١٩]. وفي الاقتصادات الاشتراكية والمخططة تخضع النشاطات الاقتصادية الإجمالية (بما فيها الاستثمار) لرقابة المخططين إلى حد كبير. وبالرغم من إمكانية ظهور التقلبات في النشاطات الدورية في مجتمع اشتراكي مخطط ـ مثلاً ـ من خلال أخطاء التخطيط أو انتقالها إلى الداخل من الخارج ـ إلا أن النمو

الاقتصادي في المجتمع الإشتراكي أقل عرضة لمعاناة التقلبات الدورية من المجتمع الرأسمالي (سنشرح هذه النقطة تفصيلاً في الفصل الخامس).

ولموضوع الاستقرار في النمو الاقتصادي أهمية عملية. فالخسارة المحتملة عند نقطة ما من الزمن نخسرها وإلى الأبد. فالنظام الذي لا يستطيع تحقيق إمكانياته بشكل متكرر نتيجة لعدم الاستقرار الدوري لا يؤمل منه تحقيق معدل نموه الممكن على مر الزمن. إن هذا الضياع موضح بصورة محددة، مثلاً البطالة. لذلك فعدم الاستقرار الدوري وطول الدورة وأي شكل تأخذه يجب أن يكون مؤشراً مهماً لنجاح النظام الاقتصادي النسبي.

أما التضخم وهو الوجه الثاني لعدم الاستقرار، قد يظهر على شكل واضح كإرتفاع عام في مستوى الأسعار، أو قد يحدث على شكل مكبوت كأن يطيل من صفوف الإنتظار للحصول على السلع والخدمات ونقص على مستوى الإقليم أو القطاع وغيرها. وفي الاقتصادات الرأسمالية يحدث التضخم عادة بالشكل الأول ويظهر في الاقتصادات الإشتراكية المخططة (حيث يحدد المخططين الأسعار) على الشكل المكبوت. وعى كل فالتضخم المرتفع يعتبر ظاهرة في مرغوبة لكونه قادر على الإخلال بالحسابات الاقتصادية (حيث تستعمل الأسعار المقارنة كمصدر للمعلومات) ويزيد من استعمال أسلوب المقايضة ويغير من توزيع الدخل المتوقع.

والبطالة غير مرغوبة أيضاً. لأنها بالإضافة إلى المعاناة الشخصية للعاطلين تتضمن ما هو أقل من الاستغلال الكامل لموارد المجتمع. ويصعب على كل حال قياس العوامل المسببة ومقارنة معدلات البطالة فيما بين النظم الاقتصادية لأن الاقتصادات الإشتراكية المخططة لا تحتفظ بسجلات عن البطالة (والتي يقال إنها قد صفيت). علاوة على ذلك فإن التعريف المعياري للبطالة (الباحثين عن عمل ولكن غير قادرين على الحصول على وظائف) يترك مكاناً للإختلاف في التفسير. ويعترف الإقتصاديون بوجود اختلاف في أنواع البطالة، المتراوحة ما بين البطالة المتعلقة بالتغيير العادي للوظائف إلى البطالة المستعصية الأصلية.

وتشير أنواع التعريفات هذه للأفراد والوظائف. ولا تتعلق بمفهوم

العمالة الأقل من الكاملة underemployment الجدي ولربما الأكثر أهمية، أو توظيف الأفراد على أساس كل الوقت Full - time في أعمال يستخدموا فيها مهاراتهم على مستوى أقل من المستوى الممكن والمحتمل. والعمالة الأقل من الكاملة (وهي أكثر الأنواع شيوعاً في الاقتصاذات الإشتراكية المخططة) أقل وضوحاً من البطالة إلا أنه يترتب عليها آثار سلبية مماثلة على استغلال الطاقة. وتأخذ عادة شكل فائض توظيف orverstaffing وهو وضع يشغل فيه عشرة موظفين وظيفة يمكن تحقيقها بخمسة موظفين فقط.

وللوهلة الأولى يبدو الاستقرار على أنـه معيار أداء جيـد وواضح ولا يترتب على تحقيقه التضحية بأهداف مرغوبة. ونتبين من النظر عن قرب على أية حال، إمكانية وجود التنازلات المتبادلة trade offs. فخذ اقتصاداً يضمن العمالة (عمالة أقل من كاملة؟) للجميع. فما هو أثر هذا على الحوافز وأداء الأعمال؟ علاوة على ذلك تتواجد في هذا النظام مغريات تحافظ على بقاء المنشآت الغير كفؤة وذلك بهدف تحقيق عمالة مستقرة ولهذا أثر سلبي على الكفاءة.

٥ ـ أهداف التنمية: Development Objectives:

إن معايير الأداء التي تم نقاشها مألوفة لمعظم الناس وليست موضـع جدل للعديد. وقد يجادل القليل على عدم أهمية النمو الاقتصادي، والكفاءة والإستقرار وتوزيع «حسن» للدخل. وبغض النظر عن الاختلاف على الأوزان التي يجب تخصيصها لكل واحد. ولكن ماذا عن أهداف التنمية؟ فما هي ولماذا يجب إدخالها كمعيار مستقبل للأداء؟

يعيش معظم سكان العالم في حالة فقر، وهمهم الأساسي هو التنمية الاقتصادية. وبالرغم من أن الدول الصناعية تميل إلى تخصيص وزن قليل نسبياً لمشكلات الدول الأقل تقدماً(LDCs) إلا أن اهتمام هذه الدول كبير في مقارنة النظم الاقتصادية ضمن إطار التنمية. فما يمكن أن تعلمه هذه الدول عن طريق التنمية التي سلكتها النظم الاقتصادية الرأسمالية والإشتراكية والتي بإمكانها أن تساعد هذه الدول؟ هل يوفر أحد النظم الاقتصادية طريقة سريعة للتنمية الاقتصادية وغير موجودة في النظم الأخرى؟

ويمكن الجدل على أن تقويم النظم الاقتصادية بناءاً على نجاحها في تحقيق الأهداف التنموية زائد عن الحاجة ـ فالنظم الاقتصادية التي تحقق الأهداف الأربعة الأولى (خاصة النمو السريع) تكون قد حققت أيضاً الأهداف التنموية. ويمكن الإدعاء أيضاً أن النظم الرأسمالية الصناعية قد تطورت مبكراً دون وجود أهداف تنموية مقصودة. أما النظم الاشتراكية المخططة قد حافظت على قائمة متسقة من الأولويات التي تركز على التنمية الاقتصادية السريعة (بناء الإشتراكية) قبل الأهداف الأخرى. ومن خلال هذا الضوء يستطيع الفرد فهم تركيز السوفييت على أهداف النمو. لذلك وإلى حد ما فإننا نواجه مشكلة معيار النجاح لأن الاقتصادات الإشتراكية المخططة قد أعطت أولوية لأهداف التنمية تفوق نظيرتها الرأسمالية.

وقد تجادل الاقتصادات الإشتراكية المخططة أن هناك فرق بين أهداف النمو والتنمية لأنهم ينظرون للتنمية الاقتصادية على انها نمو لأفرع معينة وتغييرات هيكلية محددة(*). ويشارك الاقتصاديين الغربيين في هذه الفكرة الذين ينظرون للتنمية أيضاً على أنها توليفة من النمو الاقتصادي والتغير الهيكلي. والسؤال هو: هل بإمكان نظام اقتصادي أن يقوم بدور أفضل في أحداث التغيرات الهيكلية المطلوبة للتنمية الاقتصادية؟

وبالرغم من وجود جدل حول أسباب التنمية الاقتصادية إلا أن النمط الناتج إحصائياً من الأمم التي تمر بعملية التنمية يشير إلى درجة كبيرة من الإنسجام. فالأنماط القطاعية للتنمية مألوفة: يزداد نصيب الإنتاج الصناعي والقوى العاملة فيه بينما ينخفض إنتاج وقوة العمل في القطاع الزراعي، وينمو القطاع المدني بتناسب بينما ينخفض القطاع الريفي نسبياً أيضاً وهكذا. وعند اختبار هذه التغيرات الهيكلية عبر النظم في نقطة زمنية معينة ومع الوقت،

(*) قد يجادل الاقتصاديون السوفيت أن بالإمكان تحقيق نمو اقتصادي كبير دون التقدم نحو التنمية الاقتصادية. ويحصل هذا إذا حصل النمو في القطاعات الغير منتجة «من الاقتصاد مثل الخدمات. ويجادل اقتصاديو الغرب بنفس الحماس أن نمو الدول العربية الغنية بالنفط لايمكن وصفه على أنه تنمية اقتصادية نظراً لغياب تغيرات التحديث الهيكلية.

فإنها تكشف الكثير عن مناهج التنمية المتبعة من قبل نظام اقتصادي معين. ولقد ميزت السلطات الغربية «المنهج الإشتراكي» للتنمية على أنه ذلك النهج الذي عند مستويات معينة من التنمية الاقتصادية يكون نصيب الاستثمار فيه عالياً بالمقارنة مع ما يمكن ملاحظته في النظم الرأسمالية، وهناك ميلان لتفضيل الصناعة على الزراعة في حصص الاستثمار، ولتشجيع الصناعة الثقيلة على الخفيفة، والإبقاء على الزراعة كثيفة العمل، والصناعة بالمقارنة كثيفة رأس المال وتصغير حجم (وتكاليف) القطاع الحضري[٢١].

ويمكن الجدل في الاقتصاد المخطط أن تركيز السلطة بين أيدي المخططين يسهل التكيفات السريعة في الأوجه الهيكلية للإقتصاد. وفي الإقتصاد الرأسمالي من ناحية أخرى فإن هذا النوع من التغيرات الهيكلية يحدث ببطء نسبياً كرد فعل للتغيير في قوى السوق. وسوف نقارن النظر بناءاً على ذلك، ليس فقط على أساس أوجهها الهيكلية عند مستويات تنموية معينة، ولكن أيضاً على أساس السرعة التي تمر بها مظاهر التغيير تلك. وعلى وجه الخصوص سنفحص إمكانية وجود تقارب Convergence هيكلي بحيث تصبح الأوجه الهيكلية متشابهة أكثر وأكثر عند مستويات التنمية الاقتصادية المرتفعة بغض النظر عن الفوارق الهيكلية في وقت معين (على اعتبار مستوى معين من التنمية).

٦ ـ الحفاظ على الوجود القومي:

Continuation of National Existence:

إن أحد الأهداف الواضحة لكل النظم الاقتصادية هو استمرار وجودها القومي. وفي الحقيقة يطغي هذا الهدف على الأهداف الخمسة الأخرى فيما عدا الأحوال الغير عادية. ويتطلب الحفاظ على الوجود القومي القوى السياسية والعسكرية والاجتماعية الضرورية لدحر القوى التي تهدد الوجود القومي. ومن وجهة نظر اقتصادية يتطلب الحفاظ على الوجود القومي تخصص موارد رأسمالية وبشرية للدفاع القومي (في عالم معادي) لمنع القوى الخارجية من قلب النظام ويتطلب ذلك التلاحم الداخلي الكافي والقوي للحيلولة دون انهيار النظام من الداخل. لذلك فإذا أصبح النمو الاقتصادي

سالباً لفترة طويلة من الزمن أو إذا أصبح توزيع الدخل لا يطاق لعدد كافٍ من الناس فإن استمرارية الوجود القومي تصبح مهددة.

وبالإمكان وجود تنازل متبادل trade offs بين هدف البقاء القومي والأهداف الخمسة الأخرى. فإذا كانت ظروف العالم الخارجي (أو الظروف الدولية) تتطلب تخصيص الجزء الأعظم من الموارد للدفاع القومي وجب التضحية، بهدف النمو الاقتصادي. وإذا كانت هناك رغبة لسبب ما في وجود توزيع غير عادل للدخل والثروة لتوجب التضحية في ذلك الهدف من أجل ضمان استمرارية الوجود القومي.

ملخص: النظام الاقتصادي والنتائج الاقتصادية:

Summary: The Economic System and Economic Outcomes:

إن حقل النظم الاقتصادية المقارنة في حالة عدم الاستقرار لأنه يشتمل على العديد من موضوعات الاقتصاد والسياسة والإجتماع.

بعد أن حددنا النماذج البحتة لمختلف النظم في الفصل الأول، فقد انتقلنا إلى طريقة البحث المسبقة لتحديد أثر النظام الاقتصادي على النتائج الاقتصادية.

وفي هذا الفصل بينا أن النتائج تتأثر بعوامل بيئية (اصطلاح يشتمل الكثير) والسياسات بالإضافة للنظام الاقتصادي. وتكمن صعوبة التحليل في عزل أثر النظام عن آثار العوامل الأخرى. ومن ثم تفحصنا مشكلة مقارنة أداء النظم الاقتصادية بطريقة تحليلية ذات معنى. وهناك مشكلتين أساسيتين: **أولاً**: كيفية اختيار المعايير التي نستخدمها لمقارنة الأداء، **وثانياً**: عندما يتم اختيار المعايير نبحث كيفية إضافتها لبعضها البعض (اختيار الأوزان الملائمة) لنصل إلى نتائج مؤكدة عن الأداء النسبي للنظم الاقتصادية.

إن المعايير والأهمية المعلقة عليها غير موضوعية (شخصية) مما يؤدي إلى وجود اختلاف في وجهات النظر عند تقويم أداء النظام. لقد اخترنا ستة معايير ـ النمو الاقتصادي، الكفاءة، وتوزيع الدخل، والإستقرار، والأهداف التنموية، والحفاظ على الوجود القومي. وتم وصف أداء كل مؤشر وأشرنا

بالطريقة استخدام كل مؤشر لتقويم النظم الاقتصادية. وركزنا على عدم إمكانية تحقيق كل الأهداف في نفس الوقت مما يوجب وجود تنازل متبادل بين الأهداف. إن وجود هذه التنازلات يصعب من عملية المقارنة بين أداء النظم الاقتصادية لأن النظم المختلفة تركز على أهداف مختلفة أيضاً.

ملحق 2A ـ قياس أثر النظام:

Appendix 2A: Measurement of the System Impact:

طورنا في الفصل الأول مدخلاً لدراسة النظم الاقتصادية المختلفة. وتم تأسيس ذلك المدخل على الرغبة في عزل أثر النظام الاقتصادي وتقويم ذلك الأثر (كل من الحجم والإتجاه) على النتائج المشاهدة. وثم اقتراح المدخل التالي على صيغة معادلة:

$$O = f\,(ES,\ ENV,\ POL) \qquad (2A - 1)$$

وجادلنا بقاء على ذلك أن النتائج (O) تعتمد على طبيعة النظام الاقتصادي (ES) وطبيعة البيئة التي يعمل بها النظام (ENV). وأخيراً طبيعة السياسات (POL). لكن هل بإمكاننا عند التطبيق تقدير العلاقات تجريبياً للنظم الاقتصادية في عالم الحقيقة؟ نستطيع في الحقيقة وضع حدود معينة لتقدير العلاقات السالفة الذكر وبذلك إعطاء محتوى تجريبي لمقارنة النظم الاقتصادية.

خذ على سبيل المثال حالة نتيجة معينة، وبالتحديد مستوى التحضير الذي تحقق عند نقطة محددة من الزمن(*) هل نستطيع إرجاع الفوارق في مستوى التحضر بطريقة تجريبية لاختلاف النظم؟ ففي الحالة هذه ستكون النتيجة (O) مستوى التحضر مقيساً بنسبة السكان القاطنين في المناطق الحضرية، أما عامل البيئة المتحكم (ENV) فيسكون مستوى التطور الاقتصادي مقيساً بمتوسط دخل الفرد من الناتج القومي الإجمالي ونحدد النظام (ES) مسبقاً وبصراحة، وفي هذه الحالة سيكون إما رأسمالياً أو

(*) اختيرت نتيجة التحضر لملائمتها.

اشتراكياً. لذلك فإننا نجادل أن بالإمكان إيجاد بدائل تحل محل المتغيرات (Proxies) في المعادلة 2A: 1 ويمكن وضع العلاقة بصورة صريحة كالآتي:

$$URB_t = a + b\,(GNP/POP) + U_t \qquad (2A - 2)$$

ويفترض في هذه العلاقة أنها تمتاز بالمقومات العادية Usual characteristics (علاقة طردية بين مستوى الدخل الفردي ومستوى التحضر) مع انها ليس نظرية للتحضر. ولكنها ببساطة علاقة يمكن عن طريقها اختيار الإحصائيات العادية أو الغير عادية عبر عدد من النظم (الدول). وفي التطبيق العملي هناك عدة طرق لتقدير المعادلة 2A.2 لإعطاء أهمية صريحة للنظام الاقتصادي. وأساساً أن واجبنا ملاحظة علاقة محددة (وفي هذه الحالة التحضر) من عينات سحبت من مجتمعين two populations، رأسمالية أو اشتراكية، والحكم على أساس الدليل الإحصائي المتوفر هل النتائج التي توصلنا لها يمكن الافتراض على إنها أتت من مجتمعين مختلفين؟

المدخل التنبؤي: The Foracasting Approach:

يمكن تقدير المعادلة (1 - 12) من البيانات المأخوذة من عينة مكونة من النظم السوقية والرأسمالية. وعند اشتقاق قيم المعلمات Parameters في المعادلة (الثابت a والمعلمات b) سيكون عندنا نموذج بسيط يمكن من خلاله التنبؤ. وعلى وجه الخصوص فباستعمال بيانات العينة لمتوسط دخل الفرد من الناتج القومي في النظم الرأسمالية أمكن استخدام معادلة التنبؤ لتقدير قيم لمستوى التحضر URB_t في النظم الاشتراكية. وتخبرنا القيم المشتقة للمستوى المتوقع للتحضر في كل قطر اشتراكي على افتراض أنها تتبع العلاقة الرأسمالية العادية بين الدخل ومستوى التحضر. وعندها يمكن مقارنة القيمة الحقيقية في الدول الإشتراكية للتحضر التي تتنبأ بها معادلتنا وعلى افتراض أن بمقدور معادلة التنبؤ اصطياد العلاقة الرأسمالية العادية، فسيدلنا الفرق بين القيمة المتوقعة والحقيقية لمستوى التحضر هل الدول الإشتراكية مقارنة بالرأسمالية أقل تحضراً أو أكثر أو بنفس المستوى.

إن لهذا المدخل ميزة خاصة وهي الإشارة إلى كيفية سلوك الدول

الإشتراكية مقارنة بالنمط العادي. والحاصل على كل حال، فليس لدينا اختبار لأهمية نتائجنا الإحصائية. وأخيراً، إذا لاحظنا أن الإنحرافات deviations غير موجبة أو سالبة نمطياً uniformaly فهذا يستدعي استخدام معايير تقويم إضافية.

مدخل المتغيرات الصورية: The Dummy Variable Approach:

هناك منهج آخر مغري للتعامل بالإنحرافات المميزة في هذه الحالة هل النظام رأسمالي أو اشتراكي) وهو استخدام التغيرات الصورية. ويمكن وضع المعادلة 2A.2 في هذا المدخل كما يلي:

$$URB_i = a + b\,(GNP/POP)\,i + CDUM + u_i \qquad (2A.3)$$

وسنحدد للتغير الصوري قيمة واحد في حالة النظم الاشتراكية وصفر للرأسمالية ومن ثم القيام بتقديره باستخدام عينات إجمالية (اشتراكية ورأسمالية) للدول ويمكن عندها تقويم الأهمية الإحصائية للنظام الاقتصادي في التأثير على مستوى التحضر كما هي معرفة هنا عن طريق تحديد الأهمية significance مقدار المعاملات المتعلقة بالمتغير الصوري.

واحد الصيغ الأخرى لمدخل المتغيرات الصورية النافعة هو استخدام المتغير الصوري لعزل الإنحرافات في كل من نقطة تقاطع المنحنى مع المحور العمودي intercept وميلان المنحنى slope وبذلك يعطينا إيضاح أفضل لأسباب اختلاف النمط الاشتراكي عن الرأسمالية. وفي مثالنا الحالي يمكن تعريف المتغير الصوري كما في السابق، بمعنى نخصص لرقم واحد النظم الإشتراكية وصفر للرأسمالية. ويمكن تعريف معامل صوري ثاني كالآتي:

$$DuMG = (DUM)\,(GNP/POP)$$

وفي هذه الصيغة نقيس المعادلة التالية:

$$URB_i = a + b\,(GNP/POP)\,i + c\,DUM + D\,DUNG + u_i$$

وكما هو من قبل، يمكن تقدير هذه المعادلة باستخدام البيانات من

النظم الإشتراكية والرأسمالية ويمكن تقويم النتائج بتفحص مقدار وأهمية المعاملات وبينما تزود المعادلة 2A.4 المراقب بمعلومات أكثر من المعادلة 2A.3 إلا أن وجود العلاقة المتعددة multicollinearity المحتمل (مثلاً بين DUM و DUNG) قد يؤدي إلى تحيز bias غير مرغوب فيه.

اختبار تشاو: The Chow Test:

إن اختبار تشاو هو المدخل الثالث لاختبار الإنحرافات بين النظم في العلاقة المتمثلة في المعادلة (2A.2). وفي هذا المدخل، يمكن تقدير المعادلة (2A.2) على انفراد باستخدام البيانات العينية من الدول الإشتراكية والرأسمالية. وسيكون هناك مجموعتين من المعاملات للاختبار a و b واحد منها للعينة الرأسمالية والآخر للإشتراكية. ويستخدم اختبار تشاو لتحديد فيما إذا كانت المعاملات coefficients (مثلاً معامل b في المعادلة 2A.2) في الحقيقة تختلف إحصائياً بحيث يمكن القول إنها أتت من مجتمع population مختلف. فإذا بين اختبار تشاو أن المعاملات parameters مختلفة إحصائياً. فإن النتائج تشير إلى أن النظام الاقتصادي يؤدي إلى جعل العلاقة بين متوسط دخل الفرد ومستوى التحضر مختلفة.

المراجع REFERENCES

(1) Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 3 rd ed. (Homewood, Ill: Irwin, 1974), ch. 1.

(2) Trevor Buck, Comparative Industrial Systems (New York: St. Martin's, 1982), ch. 1.

(3) Alexander Eckstein, ed., Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodological Approaches (Berkeley: University of California Press, 1971). ch. 2.

(4) Abram Bergson, The Economics of Soviet Planning (New Haven: Yale University Pres, 1064), ch. 14.

(5) Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, rev. ed. (Nomewood, ILL.: Irwin, 1969), pp. 2 - 18.

(6) John Michael Montias, The Structure of Economic Systems (New Haven: Yale University Press, 1976), ch. 3; Kenneth Arrow, Social Choice and Individual Values, 2nd ed. (New York: Wiley, 1963); G. N. Heal, The Theory of Economic Planning (New York: North Holland, 1973), ch. 2.

(7) Montiad, The Structure of Economic Systems.

(8) Leonard Shaprio, The Communist Party of the Soviet Union (New York: Random House, 1971).

(9) H. Gordon Skilling and Franklyn Griffiths, eds., Interest Groups in Soviet Politics (Princeton, N. J. Princeton University Press, 1971).

(10) James Buchanan and Gordon Tullock, The Calculus of Consent (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962).

(11) John Kennth, The New Indusrial State (Boston: Houghton Mifflin, 1967), Assar Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Outsider's and Thomas E. Weisskopf, Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline (New York: Anchor Press/Doubleday, 1983).

(12) Charles P. Kindleberger and Bruce Herrick, Economic Development, 3 rd ed. (New York: McGraw - Hill, 1977), ch. 3; and Philip A. Neher, Economic Growth and Development: A Mathematical Introduction (New York: Wiley, 1971).

(13) Abram Bergson, The Real National Income of Soviet Russia Since 1928 (Cambridge, Mass.: Harvard University pres, 1961), ch. 3; Kind-

leberger and Herrick, Economic Development, ch. 1.

(14) U. S. Congress, Joint Economic Committee, Soviet Economic Prospects for the Seventies (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1973), pp. 122 - 146.

(15) Hollis Chenery and Moises Srquin. Patterns of Development, 1950 - 1970 (London: Oxford University Press, 1975).

(16) A. C. Pigou, Socialism Versus Capitalism (London: Macmillan, 1960), ch. 8.

(17) Bergson, Planning and Productivity Under Soviet Socialism.

(18) Roy Fuffin and Paul Gregory, Economics (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1983), ch. 22; see also Paul Taubman, Income Distribution and Redistribution (Reading, Mass.: Addison - Wesley, 1078).

(19) Rudigor Dornbusch and Stanley Fischer, Macroeconomics, 2 nd ed. (New York: McGraw - Hill, 1981), ch. 9.

(20) See Chenery and Syrquin, Patterns of Development.

(21) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Perfomance, ch. 12.

RECOMMENDED READINGS:

Kenneth Arrow, Social Change and Individual Values, 2nd ed. (New York: Wiley, 1963).

Bela Balassa, «Success Criteria for Economic Systems», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, rev. ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1964).

Trevor Buck, Comparative Industrial Systems (New York: St. Martin's 1982).

Etienne Kirschen and Lucien Morissens, «The Objectives and Instruments of Economic Policy», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems; Moedels and Cases, 4 th ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1978).

Assar Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Outsider's View, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1977).

John Michael Montiad, The Strucutre of Economic Systems (New Haven: Yale University Press, 1976).

الفصل الثالث

النظرية الرأسماليـــة

THE THEORY OF CAPITALISM

قد يكون طلاب الاقتصاد على ألفة مسبقة مع النظرية الرأسمالية. وبذلك سنبدأ نقاشنا على أرضية مألوفة. ولا نستطيع على كل حال الإصرار بقوة كافية بعدم وجود نظرية وحيدة أو نموذج وحيد للرأسمالية. حيث يوجد قدر كبير من الجدل في الكتابات النظرية حول دور الدولة في نظام الاقتصاد الرأسمالي، وتختلف الإقتصادات الرأسمالية الفعلية واحد عن الآخر على موضوع دور الدولة في تنظيماتهم الصناعية. وكان هدفنا من تعريف الرأسمالية في الفصل الأول، والثاني هو إعطاء مجموعة من المميزات العامة (والتي نعترف بأنها تتغاضى عن فوارق كبيرة بين النظم الاقتصادية الرأسمالية).

سوف نبين في هذا الفصل اختلاف الآراء حول دور الدولة وتنظيمات الاقتصاد الجمعي وأثر التنظيم الصناعي على السلوك الاقتصادي. وتبين دراسة حالات الرأسمالية في الجزء الثاني مدى اختلاف النظم الاقتصادية الرأسمالية بطريقة أفضل من الاستمرار في تطوير نماذج معيارية(*).

(*) ألقاب مختلفة ـ رأسمالية سوقية، رأسمالية منظمة، دولة الرفاه الرأسمالية واشتراكية الدولة ـ استخدمت لوصف أشكال الرأسمالية المختلفة. ونرى أن محاولة بناء نماذج نظرية لوصف هذه الأنواع سيكون مبعثا للغموض والخلط.

وعند تقديم النظرية الرأسمالية فإن موضوع التقويم الأساسي سيكون: تحديد مدى نجاح اقتصاديات السوق الرأسمالية من ناحية نظرية في حل مشكلة تخصيص الموارد النادرة ما بين الأهداف المتنافسة. وتكمن أهمية العلاج النظري لهذا الموضوع في سببين. أولاً أن النظريات الرأسمالية والإشتراكية تقترح فروض تصورية Hypotheses تتعلق باختلاف الأداء المتوقع بين النظم ويمكن اختبار هذه الفروض مقابل خبرات الأمم الرأسمالية والإشتراكية. **ثانياً**: قد تشكل النماذج النظرية بحد ذاتها موضع اهتمام البعض وماذا تقترح هذه النماذج بما يخص أداء النظم الاقتصادية في ظل الظروف المثالية (مثل المنافسة الكاملة أو التخطيط المركزي بمعلومات وتحكم كامل). ونظراً لانحراف النظم في عالم الواقع عن الوضع المثالي يمكن القول أن أداء هذه النظم الواقعية لا يمكن استخدامه كاختبار للأداء الحقيقي للنظام وأن موضوع الأداء ـ يجب أن يحسم على المستويات النظرية.

وبنهاية هذا الفصل، سنعود لمعايير الأداء التي نوقشت في الفصل الأول والثاني وسنأخذ في الاعتبار الفروض المتعلقة بمعايير الأداء المستخدمة لتقويم النظم الاقتصادية والتي يمكن اشتقاقها من النظرية الرأسمالية.

النموذج الكلاسيكي الحديث: The Neoclassical Model:

إن معظم ما سيدور حوله النقاش الحالي مألوف للطلاب الذين اجتازوا مناهج أولية في النظرية الجزئية وتاريخ الفكر الاقتصادي. وتركيزنا، على كل حال، سينصب على طبيعة ودور النظام الاقتصادي وبذلك تكون نظرتنا مختلفة عن العلاج التقليدي للنظرية الكلاسيكية الاقتصادية الحديثة. وبعد العرض المختصر للنظرية الكلاسيكية والكلاسيكية الحديثة سنحول اهتمامنا إلى الإنتقادات الماركسية والمتطرفة للرأسمالية السوقية في الفصل الرابع.

التوازن واليد الخفية: Equilibrium and the «Invisible Hand»

يعتبر كتاب آدم سميث «ثروة الأمم» The Wealth of Nations الذي نشر عام ١٧٧٦ م التحليل الرائد لرأسمالية السوق في ظل الأوضاع التنافسية.

وفي معرض رده على موقف التجاريين بأن التجارة الحرة قد تؤدي إلى دمار الدولة جادل آدم سميث أن بالإمكان أن يتبلور نظام اقتصادي عالي الكفاءة والإنسجام إذا تركت الأسواق التنافسية لتعمل بحرية دون تدخل الحكومة وقامت الأخيرة بحماية حقوق الملكية.

لقد كانت فكرة سميث الأساسية هي أن الأفراد فيما لو أعطو الحرية لتحقيق أهدافهم الأنانية فإن اليد الخفية (وهي السوق) ستجعلهم يسلكون بطريقة اجتماعية مسئولة. فالسلع التي يرغبها المستهلكون سيتم انتاجها بالكميات والنوعيات الملائمة وسيتم استخدام أكثر الوسائل كفاءة في إنتاجها، ولن يتطلب ذلك عمل حكومي أو اجتماعي لتحقيق هذه الحالة المرغوبة للأوضاع لأن كل فرد يعمل لتحقيق هدفه سيكون من الممكن الاعتماد عليه في أن يقوم بالعمل الصحيح. وفي الحقيقة من المتوقع أن يتدخل عمل الحكومة بعرقلة هذه العملية الطبيعية، ولذلك يجب الحد من صلاحيات الحكومة بحيث لا تتعدى توفير الخدمات العامة ـ الدفاع القومي النظام القانوني لحماية الملكية الخاصة وغيرها من الأعمال التي لا تستطيع المنشأة الخاصة انتاجها بنفسها. ويمكن الوصول إلى توازن المنتج والمستهلك في نفس الوقت في سوق المنافسة لأنه إن لم تكن أعمال المستهلكين والمنتجين في وئام فسوف يتكيف سعر السوق لإيصال المجموعتين إلى حالة التوازن.

وبناءاً على سميث، فإن التعامل الاقتصادي بين الأمم سيمر بنفس النهج الطبيعي هذا إذ ترك وشأنه من الحكومات. سوف تتخصص الاقتصادات القومية في إنتاج السلع التي يمكنها إنتاجها بكفاءة وستحسن أحوال كل دولة نظراً لقدرتها على مبادلة السلعة التي تخصصت في إنتاجها مقابل السلع التي يمكن إنتاجها محلياً ولكن بتكلفة عالية.

ولقد كان لآراء سميث في الميل الطبيعي تجاه التوازن الاقتصادي الكفوء لكل من الاقتصاد المحلي والدولي أن شكلت الأساس للفكر الاقتصادي الحر في القرن التاسع عشر. وبناء على قول أحد المختصين والمعتبرين حجة في الموضوع فإن أهم نصر حققه سميث أنه «وضع التحليل

النمـوذجي لسلوك الأفراد عنـد محاولتهم تحقيق أهـدافهم الأنانيـة في ظل الأوضـاع التنافسيـة كبؤرة للإقتصـاد «ويبقى هذا أسـاساً لنـظريـة تخصيص الموارد»[٣]. إن معظم التنظيرات التي لحقته هدفت إلى تحليل أكثر تفصيلاً وبعـدها نقـد جزئي لصيغـة سميث في رأسماليـة السوق. وأصبحت هـذه التنظيرات تعرف بالمدرسة التقليدية الحديثة.

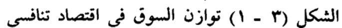
التوازن الجزئي: Partial Equilibrium:

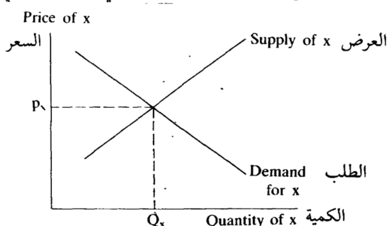
كان وصف آدم سميث للأسواق غير دقيق وغير كامل وبقي لاتباعه من بعده وضع تحليلات أكثر دقة لعمل الأسواق ونظام السعـر. ويشير مـدخل التوازن الجزئي الـذي كان فيـه الفرد مـارشل Alfred Marshall من الـرواد الأوائـل وتطور أكثـر على يد هكس J. R. Hicks وبـول سـامـولسـون Paul Samuelson طريقة أكثر دقة لوصف اليد الخفية.

افترض وجود قوتين محفزتين في السوق الرأسمالية: رغبة المنتجين في تعـظيم الأرباح ورغبـة المستهلكين في تعظيم رفـاهتهم (منفعتهم) في ظل الدخل المحدود. ففي ظل الأوضاع التنافسية سيكون المنتجين راغبين في توفير كميات أكبر عند الأسعار الأعلى وتجميع المدخلات بالطريقة التي تؤدي إلى تدنية التكاليف والمستهلكين بهدف تعـظيم منفعتهم يكونـون مستعدين لشراء كميات أقـل كلما ارتفـع السعر. ويلتقي المستهلكون بـالمنتجين في السوق وحيث تتوازن رغباتهم المتضاربة فإذا زادت الكميات المطلوبـة عن الكميات المعروضة عند السعر السائد ارتفع السعـر تلقائيـاً وبذلـك ينحسر بعض الطلب يؤدي ذلك إلى رد فعل أكبر من جانب العرض حتى يصبح في إمكان المشترين والبائعين التبادل عند السعر السائد. وعند هذه النقطة يتم التوصل للسعر التوازني ويتوازن السوق ولن يكـون هناك ميـلاً لتغير نقـطة التوازن إلا إذا جاء الخلل عن طريق تغيرات خارجية (انظر الشكل ٣ ـ ١).

قد يبدو أن هذا الوصف إعادة للمحاضرة الأولى في مبادىء الاقتصاد إلا أنـه يبين كيف يتم تخصيص المـوارد بـواسـطة السـوق في ظـل الأوضـاع التنـافسية. وببقـاء الأشيـاء الأخـرى على حـالهـا تؤدي الـزيـادة في طلب

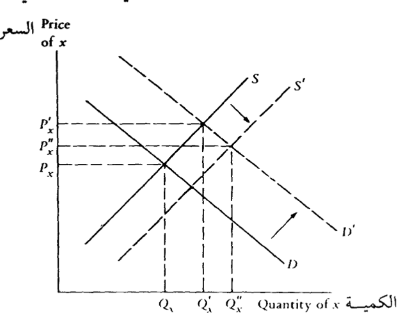
المستهلكين على سلعة معينة إلى الإخلال بالتوازن المحقق وسيبدأ السعر في الارتفاع. وعند ارتفاع السعر يجد المنتجون أن من مصلحتهم توفير كميات أكبر من السلعة. وإذا أمكن تحقيق أرباح أعلى في ظل السعر الجديد دخل السوق منتجين جدد. وعلى جانب الطلب يؤدي ارتفاع السعر إلى آثار إحلال (إحلال السلع الأقل كلفة الآن) والدخل (تأثير مستوى الدخل الحقيقي الأقل) إلى إقلال الكميات المطلوبة (انظر الشكل ٣ ـ ٢) وإجمالاً تؤدي الزيادة في الطلب إلى انتقال الموارد تلقائياً للمنتجات ذات الطلب العالي. وتلبى حاجات الجمهور من المستهلكين دون تدخل من القوى الخارجية. وبهذه الطريقة يقال في وصف المستهلكين على أنهم السادة sovereign وذلك عندما يتكيف الاقتصاد تبعاً لتغير طلبهم.


الشكل (٣ ـ ١) توازن السوق في اقتصاد تنافسي



إيضاح: يكون السعر في اقتصاد السوق التنافسية الذي تباع فيه X هو P_x وإذا كان السعر أقل من هذا المستوى تفوق الكمية المطلوبة الكمية المعروضة أن النقص في X سيؤدي إلى ارتفاع السعر. وإذا كان السعر أعلى من P_x لفاقت الكميات المعروفة الكميات المطلوبة. إن فائض X سيؤدي إلى انخفاض سعر X. وعند P_x فقط تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة (O_x).

الشكل (٣ ـ ٢): سيادة المستهلك في اقتصاد تنافسي



إيضاح: نبدأ بسوق متوازن للسلعة x وبسعر O_x وكمية Q_x هناك زيادة في طلب المستهلكين من D إلى D′. ونتيجة ذلك يرتفع سعر x إلى P_x' وتزداد الكمية التوازنية إلى Q'_x وإذا تحققت أرباحاً اقتصادية عند هذا السعر الجديد دخلت منشآت جديدة إلى السوق وينتقل منحنى العرض إلى S′. ولقد تم إنشاء توازن جديد في الأجل الطويل عند السعر P_x'' والكمية Q''_x وتؤدي الزيادة في طلب المستهلكين أوتوماتيكياً إلى زيادة الكمية المنتجة. وسيعتمد الأثر طويل الأجل على اوسعار السوقية على دخول المنشآت الجديدة عند السعر الأعلى.

(٣) التوازن العام ـ وجوده واستقراره:

General Equilibrium - Existence and Stability:

يزعم تحليل التوازن الجزئي للأسواق التنافسية أن سلعة معينة يمكن أن تعمل بسلاسة وبمعزل عن باقي الاقتصاد. وعلى كل، فإن الاقتصاد يتكون من آلاف أو حتى ملايين الأسواق المتميزة ولكنها مترابطة بحالة مستمرة التغيير. ويبقى إثبات هل من المتوقع تحقيق توازن كلي متوائم لجميع الأسواق أو هل ستخل قوى عدم التوازن التوائم في نموذج التوازن الجزئي. وكان الاقتصادي الفرنسي ليون فالراس Leon Walras أحد أول النظريين الذين تعرضوا لهذا السؤال[٥]. وتوصل إلى نتيجة هامة مآلها نظرياً على الأقل أن بإمكان الرأسمالية التنافسية أن تولد مجموعة من الأسعار التوازنية التي بإمكانها أن توازن clear جميع الأسواق في نفس الوقت[*].

أثبت فالراس هذه الفرضية عن طريق إشارته إلى أنه في إطار من التوازن الكلي أن جداول الطلب والعرض في كل سوق (لنفترض أن هناك عدد m من الأسواق) تعتمد على أسعارها وأسعار جميع السلع الأخرى في الاقتصاد. وينبع هذا من الحقيقة التي تقول بأنه عندما يسمح لجميع الأسواق أن تتداخل آنياً فإن التغير في بعض أسعار السلع يؤثر على الطلب والعرض في الأسواق الأخرى نظراً لوجود علاقة الإحلال substitution والإكمال complementary. وكما وضعها فالراس فإن نظام التوازن العام يشتمل على عدد m معادلة وعدد m من المجاهيل unknowns ـ إنها وكما تبرر حالة مرغوبة من وجهة نظر رياضية لأنها تؤدي إلى قائمة من الأسعار التوازنية (لقد تم إثبات ذلك أخيراً في ظل أوضاع معينة) مما يؤدي إلى تحقيق التوازن آنياً في جميع الأسواق.

عند هذ النقطة تمكن فالراس من حل مشكلة مهمة في النموذج وهي عدم المحدودية indeterminancy، ويمثل هذا الحل إسهامه الأساسي في

(*) يمكن إهمال المادة المتقدمة وحتى العنوان الجانبي الآتي دون خسارة للإستمرارية.

تحليل التوازن الكلي. لأن قيمة المشتريات في الاقتصاد يجب أن تساوي identically قيمة المبيعات (وتسمى المساواة الفالراسية walras' identity)[٦]، .فنظام التوازن الكلي يحتوي فعلاً على m - 1 من المعادلات المستقلة، وكما يبدو للوهلة الأولى، أن الحل لهذه المجموعة من الأسعار التوازنية غير قابل للحل (غير محدود) indeterminat. وكان حل فالراس لهذه المشكلة هو إثبات بأن عدد الأسعار الغير معروفة unknowns في الحقيقة أيضاً m - 1 لأن الأسعار النسبية هي التي تؤثر على الطلب والعرض. وبناءاً على ذلك، يجب أن نميز سلعة ما على إنها سعر لجميع السلع الأخرى numeraire وعندها يمكن إيجاد حل للنظام لمجموعة متناسقة من الأسعار النسبية التوازنية[٧].

ونعتبر نظرية فالراس تجريدية وبعيدة عن نقاشنا لنظرية رأسمالية السوق. إلا أن عمله كان أساسياً لأنه يبين أنه وبالرغم من التعقيد الكبير في العلاقات السوقية يمكن تحقيق التوازن الكلي. ويعني هذا التوازن الكلي إن مصالح المستهلكين والمنتجين المتناقضة يمكن أن تتواءم ليس فقط في سوق واحد ولكن في جميع الأسواق وفي نفس الوقت.

ولقد كانت الأبحاث اللاحقة المتعلقة بالتوازن الكلي قائمة على أساس النظام الفالراسي وتفصيل له وتوصلت إلى نتائج مشابهة ولكنها أقل عمومية ولم تنكر أي من الدراسات إمكانية التوازن الكلي في ظل الرأسمالية التنافسية وعلى وجه الخصوص تعرضت هذه الدراسات لموضوعين: وجود existence واستقرار stability للتوازن الكلي. وتميل الدراسات في هذا الموضوع إلى أن تكون متقدمة وبها مزيداً من التعقيد وليس بإمكاننا غير ذكرها بشكل مبسط هنا.

تتعرض دراسات الوجود للنقطة المتعلقة بموضوع كون المساواة بين عدد المعادلات وعدد العوامل الغير معلومة (مجهولة) لا يضمن وجود مجموعة الأسعار التوازنية. لأن الوجود يعتمد على أشكال عملية functional forms من دوال المنفعة والإنتاج، ويتطلب الحل المقبول للتوازن الكلي قيم معقولة realistic values (صفر أو أسعار وكميات موجبة). وتبين دراسات كنت أرو Kenneth Arrows وجيرارد دبرو Gerard Debreu[٨] إن التوازن الكلي

يتواجد في ظل أوضاع تسود في ظل المنافسة الكاملة ودالة منفعة ودالة إنتاج عادية Orderly. وتعرضت الدراسات الثانية لموضوع الاستقرار في التوازن الكلي - أي هل هناك ميل تلقائي للإقتصاد للعودة للتوازن الكلي بعد أن يختل التوازن[٩].

وكلا النوعين من الدراسات يتضمن استخدام وسائل رياضية متقدمة جداً وبعيدة عن فهم معظم الطلاب والإقتصاديين الحرفيين. إن تفسيرنا على كل حال أن نقطة فالراس الأساسية لم يتم تفنيدها بهذه الدراسات المتقدمة - إنه وفي ظل أوضاع معقولة يتواجد التوازن الكلي ويعود الاقتصاد لتوازن جديد إذا أخل بالتوازن المبدئي.

مثالية الرأسمالية التنافسية (باريتو):

Optimality of Competetive Capitalism (Pareto):

إن إثبات وجود التوازن الكلي لا يعني إنها ستكون حالة مثالية مرغوبة. وكان الاقتصادي باريتو أحد الرواد النظريين الذين تعرضو لهذا الموضوع في بداية القرن الحالي[١٠]. ووضع باريتو مجموعة من الشروط تسمى الآن بأمثلية باريتو Pareto Optimality حيث يمكن وصف تخصيص ما للموارد على أنه أمثل عندما «لا يمكن إعادة تنظيم الإنتاج والتوزيع لزيادة منفعة فرد أفراد دون القليل من منفعةِ الآخرين»[١١].

ويتطلب المدخل المباشر لتعريف الأمثلية كتعظيم لمجمل إشباع جميع أعضاء المجتمع تقويم غير موضوعي subjective لأهمية إشباع فرد معين مقابل فرد آخر (مقارنة منفعة غير شخصية interpresonal utility comparison) هل يجب نقل الموارد من الغني إلى الفقير لأن زيادة منفعة الفقير ستكون أعظم من الإنخفاض في منفعة الغني؟ ليس لدينا طريقة موضوعية للإجابة على هذا السؤال. وما بحوزتنا هو تعريف باريتو الغير مباشر. فبناءاً على تخصيص باريتو للموارد، يتحقق الوضع الأمثل عندما يتم تحقيق أعظم إنتاج من الموارد المتاحة.

ويشكل مفهوم الأمثلية الباريتية لب نظرية الرفاهية الاقتصادية الحديثة

والتي تهدف إلى تقويم مدى الرغبة في الأحوال الاقتصادية المختلفة. وموضوع المصلحة الخاصة هنا ـ هل باستطاعة رأسمالية السوق أن تؤدي إلى تخصيص أمثل للموارد ـ يشكل أيضاً جوهر دراسة اقتصاديات الرفاهية. والجواب أنه وفي ظل الشروط المعينة ـ منافسة كاملة في الإنتاج والإستهلاك المساواة في التكاليف الخاصة والإجتماعية (أو المنافع) ونظم الضرائب التي لا تغير القرارات التنافسية يكون التخصيص الرأسمالي للموارد تخصيص باريتي أمثل[١٢].

وبكلمات أبسط يمكن إثبات ذلك بالإشارة إلى أنه في ظل المنافسة الكاملة يتساوى السعر P (الذي يعكس المنفعة الحدية في الاستهلاك) لكل سلعة بالتكلفة الحدية للإنتاج، MC، وهذا هو الشرط الضروري العام لتعظيم الرفاهية ونتوصل لهذا لأن التكلفة الحدية تعكس تكلفة المجتمع البديلة لإنتاج آخر وحدة من الإنتاج ويعكس السعر المنفعة الحدية لتلك الوحدة. وإن لم تكن المنافع والتكاليف متساوية عند الوحدة الحدية أمكن زيادة الرفاهية عن طريق إعادة توزيع الموارد.

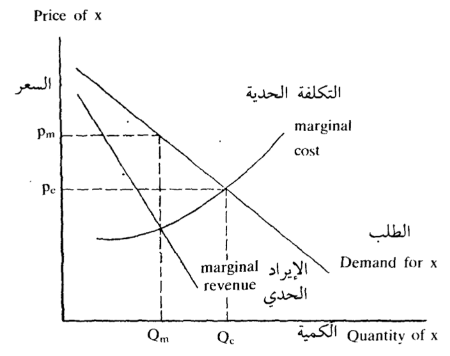
ومن وجهة نظر الإنتاج تضمن الأمثلية الباريتية أن يحقق الإقتصاد الإنتاج الأعظم من موارده المحدودة. وتؤدي المنافسة الكاملة إلى تعظيم الإنتاج نتيجة لتطبيق قانون تعظيم الربح، السعر يساوي التكلفة الحدية ويضمن هذا القانون أن آخر وحدة من مورد معين (مثلاً، العمل) تنتج الإنتاج الحدي الذي تتساوى قيمته الحدية بين جميع السلع المنتجة. وإذا كانت قيمة المنتجات الحدية مختلفة كان بالإمكان زيادة الإنتاج من نفس كمية الموارد الإنتاجية وذلك عن طريق تحويل الموارد للسلعة ذات الإنتاج الحدي الأعلى قيمة.

وبناء على النقاش السابق في الفصل الثاني فإن أمثلية باريتو تضمن أن يعمل الاقتصاد على منحنى إمكانية الإنتاج. لذلك على الأقل فإن الشكل التنافسي للرأسمالية يكون أمثلاً بمفهوم باريتو في كل من الإنتاج والإستهلاك ولكن علينا أن نذكر بعض المساوىء الهامة. أولها: أمثلة باريتو لا تشكل دليلاً واضحاً لتحديد التخصيص الأفضل والوحيد للموارد وفي الحقيقة هناك

تقريباً عدد لا نهائي من تخصيص الموارد يتماشى مع أمثلية باريتو وبعضها تتضمن توزيعاً للدخل على درجة عالية من التفاوت علاوة على ذلك فإن التوزيع الأمثل للدخل غير معتبر أصلاً في الإطار الباريتي. وبطريقة ما على المجتمع أن يختار من بين تخصيصات الموارد الممكنة جميعها ذلك التخصيص (المتضمن ذلك التوزيع للدخل) الذي يراه «الأفضل» ولقد حلل كل من كنث وآرو Keneth Arrow وتيبور سكيتوفسكي Tiber Scitovsky وابرام برجسون Abram Bergson الطرق التي من خلالها يختار المجتمع دالة رفاهة اجتماعية Social Welfare Function. وتوصلوا إجمالاً إلى أن إدخال الحكم الشخصي (الغير موضوعي) المتعلق بترتيب التفضيلات لا يمكن تجنبه. ومن المستحيل التوصل إلى دالة الرفاهية الاجتماعية التي تستوفي عدد معقول من الشروط(١٣).

وتناقض الرأسمالية في ظل الاحتكار والأشكال الأخرى للمنافسة الغير كاملة معيار الأمثيلة الباريتية. ويوفر الشكل (٣ ـ ٣) مقارنة بين تحديد أسعار وإنتاج السوق التنافسية والإحتكار لغير المدركين لهذه النقطة. والإقتصاد الرأسمالي الذي يحتوي على صناعات منافسة غير كاملة حيث يكون السعر فيها أعلى من التكلفة الحدية تكون حالة الاقتصاد فيه دون الأمثل suboptimal وتحدد القوى الاحتكارية في الاقتصاد مدى بعد هذه الحالة عن الوضع الأمثل، ولكن يصعب توفير إثبات قوى لهذا المنطق المبدئي. ولا يمكن إثبات الحلول «الأقل من الأفضل» second best دون استثناءات لتمثيل حالة تحسن واضحة عن الترتيبات الاحتكارية. فمثلاً، لا يمكن الإثبات في جميع الحالات أن اقتصاد ما مثلاً ٩٠٪ تنافسي أفضل من اقتصاد آخر بدرجة ٨٠٪ تنافسي. على كل حال في ظل شروط معينة وممكنة يمكن إثبات أن التغيير والإنتقال إلى مرحلة أعلى من المنافسة يصبح الاقتصاد أكثر قرباً من الوضع الأمثل.

الشكل (٣ ـ ٣): نماذج المنافسة والإحتكار والرأسمالية (تحليل التوازن الجزئي)



إيضاح: يمثل هذا الشكل النماذج النظرية لتحديد السعر والإنتاج في ظل أوضاع المنافسة الكاملة والإحتكار.

لنفترض أن الصناعة X يمكن تنظيمها إما على أساس احتكار (بمنتج واحد) أو كصناعة تنافسية (عدد كبير من المنتجين) والتكاليف الحدية للإنتاج واحدة في حالة المنافسة الكاملة أو الاحتكار. ويبين الشكل منحنى طلب الصناعة ومنحنى التكاليف الحدية الأخير هو منحنى التكاليف الحدية للمحتكر (في حالة الصناعة الاحتكارية) أو مجموع منحنيات التكاليف الحدية الفردية للمنتجين المتنافسيين (في حالة الصناعة التنافسية).

ولأن منحنى الطلب منحدراً لأسفل سيكون منحنى الإيرادات الحدية للمحتكر أقل من سعر السلعة. ولتعظيم ربحه ينتج المحتكر الكمية (Q_m) حيث تتساوى عندها التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي وسيباع هذا الإنتاج بالأسعار التي يحددها السوق (P_m) إما المنتجين المتنافسيين فسينتجون مستويات من الإنتاج عندما يكون السعر مساوياً للتكاليف الحدية ولذلك سيكون منحنى التكاليف الحدية هو منحنى عرض الصناعة أيضاً. وسيكون إنتاج المنافسة الكاملة (Q_c) وتباع السلعة بسعر (P_c).

يبين هذا التحليل أن إنتاج الصناعة المحتكرة أقل من إنتاج الصناعة التنافسية وستطلب سعراً أعلى. سيكون سعر المحتكر أعلى من التكلفة الحدية للإنتاج بينما تساوي المنافسة الكاملة ما بين السعر والتكاليف الحدية ونظراً لأن السعر والإيرادات الحدية ليست متساوية فإن الاقتصاد المكون من الاحتكار لن يحقق أمثلية باريتو ويمكن إثبات أن المحتكر يسبب خسارة صافية (dead - weight loss) للمجتمع.

وأخيراً لقد أثبتت دراسات الرفاهية الاقتصادية أن صناعة المنافسة الكاملة نفسها تخل بالأمثلية الباريتية في حالة فشل السوق الناتج عن وجود السلع العامة والآثار الخارجية للإنتاج والإستهلاك. (سنناقش هذه الموضوعات لاحقاً).

أين يتركنا هذا التحليل من تقويم الرأسمالية، تقترح اقتصاديات الرفاهية أنه إذا كانت الرأسمالية الكاملة المنافسة (والآثار الخارجية غير موجودة) فستكون أمثلية طبقاً لباريتو. وسيتم تخصيص الموارد بحيث لا

يمكن تحسين وضع فرد ما دون الإساءة أو خسارة فرد آخر. إن هذا لا يضمن على كل حال أن الموارد ستكون موزعة «بعدالة» fairly. وبالنهاية على المجتمع أن يحدد بطريقة غير موضوعية ما هي العدالة.

وتعتمد الأمثلية على وجود المنافسة الكاملة ولكن ومن الواضح أن الاقتصاديات الرأسمالية في عالم الواقع تحتوي على عناصر احتكارية. ولذلك فإن حجم الخلل الإحتكاري Monopolistic Distortion سيكون ذو أهمية حقيقية في الانتقال من التقويم النظري إلى العملي. وتوجد دراسات كثيرة عن هذا الموضوع. وكان تطبيقها الأساسي متركزاً على تقدير الخسائر في الرفاهية الناتجة عن الاحتكار في الولايات المتحدة. ولا يوجد هناك كما يتوقع الفرد اتفاق بالإجماع. ولكن أقوى الحجج والتي طورها أرنولد هاربرجر Arnold Harberger وهارفي ليبستاين Harvey Leibenstein، تشير إلى أن الاحتكار أدى إلى خسائر في الرفاهة ليست كبيرة في الولايات المتحدة[١٤] وتوصل باحثون آخرون إلى نتائج مختلفة إلا أن منتقدي هاربرجر ولينستاين فشلوا في إيجاد خسائر كبيرة في مستوى الرفاهية[١٥]. إن الغموض الذي يحيط بمشكلة قياس خسائر الرفاهة وقلة الدليل من دول رأسمالية أخرى يمنع الفرد من أن يخلص إلى نتائج ثابتة بأن الرأسمالية المعاصرة تعتبر نظام تقريبي معتدل للمنافسة الكاملة.

٥ ـ آراء أخرى في الأمثلية: Other Views of Optimality:

باستطاعة المرء أن يستخدم معايير أقل جموداً من أمثلية باريتو لتقويم أمثلية الرأسمالية. وتشمل هذه المعايير حقيقة أنه تحت أوضاع المنافسة الكاملة والغير كاملة تميل عملية تعظيم الأرباح إلى توليفة موارد ذات التكلفة الأقل. وبالنظر للموضوع من هذا المنظار تبدو الرأسمالية وكأنها تضمن استخدام وسائل الإنتاج بطريقة كفؤة حتى ولو مال الاحتكار واحتكار القلة إلى استخدام الموارد بأقل مما يجب underutilize مقارنة بالأمثلية البارتية. علاوة على ذلك يمكن القول في الأجل الطويل أن المحتكر نفسه سيواجه منافسين محليين أو من الخارج ولذلك نقترب إلى المنافسة الكاملة في الأجل الطويل ونقطة إضافية أخرى وهي أن المنافسة الحرة (وليست الكاملة) تكون

قريبة جداً من نتائج المنافسة البحتة في معظم الأحيان[١٦] ومن الواضح أن القوى التحتية القوية في الرأسمالية تشجع التوليفات الكفؤة من الموارد. إن هذا القول بانسجام قدرة النظام على موازنة أعمال المستهلكين والمنتجين يشكل القوة القصوى للرأسمالية.

وتمثل مفاهيم الكفاءة الباريتية قواعد التخصيص الكفؤة للموارد في غياب الاهتمام بالتوزيع القائم للدخل. ومن هذه الزاوية فإنه معيار مطلق وقد لا يكون الأكثر ملاءمة لدراسة النظم الاقتصادية المقارنة حيث المعيار الملائم هو مدى نجاح الرأسمالية في تخصيص الموارد بغض النظر عن نقاط ضعفها المعروفة بالمقارنة بالنظم الاقتصادية الأخرى. وبعبارة أخرى يمكن التساؤل عما إذا كان نظام ما أمثلاً طبقاً لباريتو أم لا وهذا قد لا يكون ملائماً عندما يتعلق الموضوع بمقدار الإنحراف النسبي عن الوضع الأمثل Optimality. فإذا تخلينا عن المعايير المطلقة على كل حال فإننا نبقى في الواقع بدون قوانين للأمثلية النسبية ما عدا قواعد تجريبية مثل قياس الإنتاجية. ولإيضاح المشكلة، بإمكان الفرد إثبات أن الاحتكار وتقييد التجارة والعلامات المسجلة trade marks موجودة في الدول الرأسمالية وتسبب انحراف عن الأمثلية الباريتية، وبإمكان الفرد أن يشير إلى الترتيبات التخطيطية المؤدية إلى انحراف عن الأمثلية في الاقتصادات الإشتراكية المخططة. وتكمن الصعوبة في إثبات أن الإنحراف في حالة ما أكثر من الحالة الأخرى وعند هذه النقطة فإن غياب معايير الكفاءة النسبية تتركنا على أرض غير مألوفة.

كفاءة الرأسمالية ـ وجهة نظر أخرى (هايك ومايزز):

The Efficiency of Capitalism - Another View (Hayek and Mises):

يمكن في هذا المجال أن يستعين الفرد بالحجج الأكثر ألفة والتي أشار إليها فردرك هايك ولودوج مايزز حول الأفضلية النسبية relative superiority لاقتصادات السوق مقارنة بالإقتصادات الإشتراكية المخططة[١٧]. وتعتمد حجتهم بدرجة كبيرة على الطريقة الكفؤة التي تعبأ بها الاقتصادات الرأسمالية وتستخدم المعلومات مقارنة للطريقة الغير كفؤة لاستخدام المعلومات في

الإقتصادات الإشتراكية المخططة واقتصادات اشتراكية السوق. ويكتب هايك بأن المشكلة الاقتصادية الرئيسية ليست كيفية تخصيص الموارد المعينة (المشكلة التي آثارها باريتو) ولكن كيفية ضمان أفضل استخدام للموارد المعلومة لأي عضو في المجتمع لتحقيق غايات لا يعرف أهميتها النسبية غيرهم. أو باختصار إنها مشكلة استخدام المعرفة الغير متوفرة لفرد واحد في مجموعها. فالوحدة الاقتصادية (مستهلك أو منتج) يتخصص في المعلومات المتعلقة بالأسعار والمنتجات والمناطق الجغرافية المتعلقة بها في حياتهم اليومية. ولا يفترض في الوحدات الاقتصادية معرفة جميع الأسعار والمنتجات والمناطق من أجل أن يتصرفوا بكفاءة في السوق. فبناءاً على هايك ومايزز كون الاقتصاديات السوقية تولد بكفاءة معلومات على شكل أسعار سوقية والتي بدورها تمكن المنتجين والمستهلكين من تخطيط أعمالهم بطريقة عقلانية هذه هي الميزة الأساسية للرأسمالية وبذلك تضمن أفضليتها النسبية على الاشتراكية المخططة. إن هذه هي حجتهم لعلو مكانة الرأسمالية السوقية نظرياً وعملياً وذلك دون اعتبار لقواعد باريتو للأمثلية. وسنعود لهذه المناقشة في الفصل الخامس.

الرأسمالية والمعلومات: Capitalism and Information:

تصف نظرية المنافسة الكاملة الأسواق حيث تكون المنتجات متجانسة، وعدد كبير من المنتجين والمشترين يدخلون بحرية في الصناعة الموجودة، وتوجد معلومات كاملة حول أسعار المنتجات والكميات المتوفرة. إن هذه الشروط تضمن أن تكون الأسواق التنافسية كاملة بمعنى أن تباع المنتجات المتجانسة بنفس السعر.

ولقد ركزت النظرية الاقتصادية الحديثة ـ التي تم تطويرها على يد كنت آرو ومايكل سبنس، وجورج سجلر وكثير غيرهم ـ على دور المعلومات في الاقتصاد الرأسمالي[١٨]. وبهذا فإن المنظرين الحديثين قد اقتفوا أثر مايزز وهايك. في دنيا الواقع، لا يملك البائعين ولا المشترين معلومات كاملة حول أسعار المنتجات ونوعية المنتجات لسبب واحد: التكلفة العالية لحصولهم على المعلومات. ويميل البائعون والمشترون إلى الحصول على المعلومات

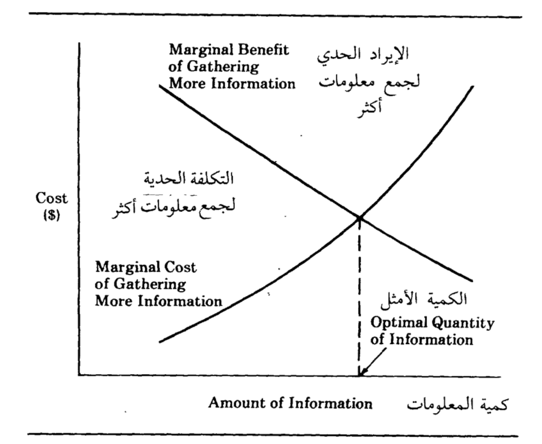
بطريقة عقلانية. فهم يوازنون بين منافع وتكاليف الحصول على المعلومات ويحصلون على معلومات إضافية طالما كانت المنافع الحدية من هذه المعلومات تفوق أو تساوي التكاليف الحدية لمعلومات أكثر. فكلما زادت أهمية السلعة في ميزانية المستهلك كلما زادت منافع الحصول على معلومات أكثر عن أسعارها وكميتها مثلاً. لذلك يكون هناك ميل أعظم تجاه الأسواق الكاملة (أسعار متجانسة) لسلع مثل السيارات والغسالات الأوتوماتيكية عما لسلع أخرى لا تشكل الشيء الكبير في الميزانية (مثل الكبريت والشاي).

وتركز نظرية اقتصاديات المعلومات على ظواهر متعددة (مثل التسعير بأعلى من التكلفة الحدية) غالباً ما يتم إرجاعها لقوة الاحتكار وهي في الواقع ناتجة عن تكاليف المعلومات. ونظراً لعدم قدرة المستهلكين على الحصول على معلومات عن نوعية المنتج والأسعار والمكان دون صرف الوقت والجهد والنقود فإنهم يميلون لجمع معلومات أكثر عن السلع التي تشكل جزءاً كبيراً من ميزانياتهم وتتضاءل الفوارق السعرية لهذه السلع. فإنها مكلفة لصاحب العمل مثال ذلك الحصول على معلومات عن إنتاجية العمال المحتملين. ونظراً لأن الناس تختلف في حوافزها وتعليمها، وقدراتها الطبيعية فسيلجأ أرباب العمل للإستعانة بقاعدة مباشرة (الاختبار العشوائي) rule of thumb أو قواعد الاختيار وذلك للإقتصادي في تكاليف المعلومات. قد يعرفون في المتوسط أن خريجي الكليات أكثر إنتاجية من غير الخريجين. وبذلك يغربلون الغير متخرجين من الكليات وذلك برفضهم توظيف الذين لا يحملون شهادات جامعية وقد يوظفوا عدداً كبيراً مما تحتاجه وظائف بدائية غير مصنفة (مثلاً مدراء تحت التدريب management trainee) ليتمكنوا من رقابة الأداء ويختارون المرشحين للترقية. وعندما تتبع هذه الطريقة يقال بأن المنشأة تستخدم سوق عمل داخلي لجمع المعلومات عن إنتاجية موظفيها.

وتمثل اقتصاديات المعلومات إضافة مهمة لنظرية الأسواق الرأسمالية لأنها توضح أسباب انحراف الواقع عن توقعات نموذج المنافسة الكاملة (أسعار متجانسة). ومن ناحية أخرى نشير إلى أن هذه الإنحرافات نتيجة

طبيعية لرد الفعل العقلاني حيث أن المعلومات مكلفة وتجمع الوحدات الاقتصادية معلومات طالما كانت المنفعة الحدية لجمع المعلومات تفوق التكاليف الحدية (انظر الشكل ٣ ـ ٤).

الشكل (٣ ـ ٤): اقتصاديات المعلومات: قواعد صنع القرار لجمع المعلومات



إيضاح: تستمر الوحدات الاقتصادية في جمع المعلومات عن أنواع المنتجات ومكانها، والأسعار طالما كانت المنفعة الحدية تفوق التكاليف الحدية لمعلومات أكثر.

نقد النموذج الكلاسيكي الحديث:

Critics of hte neoclassical model:

إن الصورة التي عرضناها للرأسمالية صورة تبين نظام يخصص الموارد بطريقة منسجمة وتميل بقوة نحو التوازن في الإنتاج (خاصة في ظل الأوضاع التنافسية) وتعمل بدرجة عالية من الكفاءة. إن هذا الإنسجام بدون رقابة حكومية. سنعود الآن للإنتقادات الموجهة للنموذج النيوكلاسيكي. سنبدأ بالنقد الكنزي لفكرة التوازن المنظم ذاتياً وتوازن العمالة الكاملة. وبعدها سنأخذ في الاعتبار مشكلة احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية. ومن ثم سنتعرض لمفهوم فشل السوق وننهي الفصل بنقاش آراء جالبرت Galbraith وشومبيتر Schumpeter. ويتعرض هذا النقاش لموضوع دور الدولة في نظام الاقتصاد الرأسمالي. هل يجب أن يكون دورها محدود جداً؟ وهل يجب أن يحتوي على شكلٍ أكثر شمولاً من التدخل الحكومي (تنظيم الاقتصاد الكلي والتخطيط وملكية الدولة وتنظيمها وغيرها)؟

الثورة الكنزية: **The Keynesian Revolution:**

تعد آثار جان مينارد كنز التحدي الأساسي للصيغة التقليدية الحديثة للرأسمالية ذاتية التنظيم في كتابه «النظرية العامة للعمالة، والفائدة، والنقود»، والذي نشر عام ١٩٣٦ أبان الكساد العالمي[١٩]. ويرى أن الكساد قد وفر برهاناً تجريبياً لفشل الفكرة التقليدية الحديثة في استقرار الاقتصاد الكلي وبعث شكاً في وصفاتها السياسية الأساسية التي تنص على وجود ميلان ذاتي تجاه التوازن مع الزمن، وعلى الدولة أن تلعب دوراً حيادياً خلال فترات الكساد والبطالة. وكان تأكيد كنز لدور الحكومة الإيجابي المطلوب في مثل تلك الظروف يمثل مساهمته الأساسية للفكر الرأسمالي.

إن وصف هجوم كنز على النظريات السائدة حينئذ يخرج عن نطاق هذا الكتاب[٢٠]. وما بإمكاننا قوله أن كنز كان قد ركز على أساسيات النظرية الكلاسيكية في التوازن ـ وعلى وجه التحديد، قانون ساي say's law. وينص

قانون ساي على أنه لن يكون هناك عجز مستمر في الطلب الكلي لأن عملية إنتاج كمية معينة من المنتجات يخلق كمية مساوية من الدخل. وإن لم ينفق ذلك الدخل مباشرة على السلع الإستهلاكية فإنه سيتم إدخاره وينتهي الأمر بالإدحار إلى الإنفاق أيضاً لأن أسعار الفائدة ستتكيف لتساوي الإدخار السابق مع الاستثمار. وبناء عليه لا يمكن أن ينتج الكساد نتيجة عجز في الطلب الكلي. فإذا كان الفرد صبوراً - فإن الأسعار والأجور ستتكيف مؤدية إلى توازن في ظل عمالة كاملة. وإذا ظهرت البطالة فإنها ناتجة عن عدم رغبة العمال قبول الأجور الحقيقية المنخفضة والمطلوبة لتوازن سوق العمل. وطالما كانت الأسعار والأجور مرنة سيكون هناك آلية تكيف ذاتي لتعيد العمالة الكاملة.

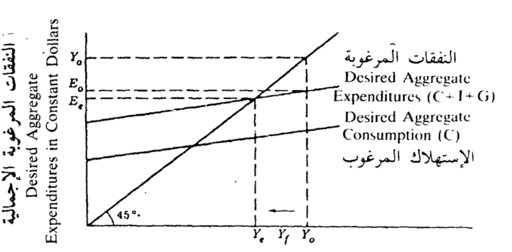
وكان خلاف كنز مع النظام التقليدي أساسياً. وجادل بأن ليس هناك ضمان بحدوث التوازن عند العمالة الكاملة أو أن آلية التكيف الذاتية ستعمل بسرعة معقولة. لذلك - وكان ذلك أساس الثورة الكنزية - تعتبر هذه مسئولية الحكومة باستخدام أدوات السياسات المالية والنقدية الملائمة لضمان العمالة الكاملة لموارد الدولة.

وجادل كنز خلاصات المدرسة التقليدية الحديثة بالطريقة التالية. **أولاً**: جادل بأن الأسعار والأجور غير مرنة (خاصة في الاتجاه إلى أسفل) كما يعتقد الاقتصاديون التقليديون المحدثون وأشار إلى حقيقة أن الأجور النقدية لم تنخفض في بريطانيا في العشرينيات والثلاثينيات من هذا القرن بالرغم من البطالة الكبيرة. **ثانياً**: جادل على أن الإدخار الإجمالي لا يتأثر كثيراً بأسعار الفائدة وبدلاً من ذلك يعتمد أساساً على مستوى الدخل وهذه هي نظرية كنز في دالة الإستهلاك وتشير إلى أن المبلغ المنفق (والمدخر) يتغير بعلاقة طردية ومستقرة مع الدخل. أما الإستثمار فيعتمد على أسعار الفائدة لذلك ليس هناك ضمان للمساواة بين الإستثمار والإدخار السابق. ولكنها تتساوى فقط فيما بعد expost نتيجة الزيادة والإنخفاض في مستوى الدخل. وبناءاً على كنز فإن العلاقة بين الإدخار والإستثمار تمثل مشكلة نظراً لعدم الاستقرار الدوري للنفقات الاستثمارية. وبالصدفة فقط سيكون الاستثمار كافياً لضمان عمالة كاملة.

ويمكن إيضاح هذه الفرضيات بشكل الـ ٤٥ درجة المألوف (انظر شكل ٣ ـ ٥) وكما يبين الشكل يمكن تحقيق توازن الإنفاق الكلي المرغوب والإنتاج نتيجة للتكيف في معدل الإنتاج الكلي (وليس نتيجة تكيف أسعار الفائدة). ولفهم ذلك على المرء أن يأخذ النظام في حالة من عدم التوازن. فإذا انتج رجال الأعمال معدلاً سنوياً من الإنتاج يفوق معدل الإنفاق السنوي المرغوب سيتبقى جزء من الإنتاج بدون بيع ويتراكم المخزون الغير مخطط، ويتحتم على تخفيض الإنتاج (وبناء عليه الدخل الكلي) حتى يتساوى الإنفاق الكلي والإنتاج الكلي. واعتقد كنز أن توازن الاقتصاد الكلي (Y_e في الشكل ٣ ـ ٥) يمكن تحقيقه عن طريق تكيف الدخل بحيث يتساوى الإنفاق الكلي مع الإنتاج.

ولم يرَ كنز أي سبب لحدوث التوازن الاقتصادي الكلي هذا بمعدل إنتاج كافي لضمان العمالة الكاملة. فإذا كانت Y_F ترمز لمعدل الإنتاج في حالة العمالة الكاملة، فقد أصر كنز على أن التوازن قد يحدث عند مستوى أعلى من Y_F (فائض طلب تضخمي) أو عند مستوى أقل (بطالة) في غياب الميلان الذاتي للتكيف باتجاه Y_F في حالة البطالة الحادة. لذلك جادل كنز انها مسئولية الحكومة عن طريق رفعها أو تخفيضها الملائم لنفقاتها والضرائب (سياسة مالية) أو عن طريق التحكم في الإنفاق الإستثماري (من خلال السياسة النقدية) لضمان حدوث التوازن قرب العمالة الكاملة. ونظراً لأن الإنفاق الإستثماري هو إلى حد كبير غير مستقر فعلى الحكومة أن تكون جاهزة لعمل مضاد لتقلبات الإستثمار بإجراءات تعويضية. أما من ناحية المزيج الملائم من السياسات النقدية والمالية فإن كنز كان قد شعر بأنه في حالة الكساد الحاد ستكون السياسة المالية أكثر فعالية لأن السلطات النقدية ستكون غير قادرة على تخفيض أسعار الفائدة بدرجة كافية (مصيدة السيولة Liquidity trap) لتحقيق العمالة الكاملة.

الشكل (٣ ـ ٥): النموذج الكنزي البسيط للتوازن الأقل من العمالة الكاملة



Aggregate production (= Income) in Constant Dollars الإنتاج الإجمالي

إيضاح: يشترط التوازن الاقتصادي الكلي أن يتساوى الإنتاج الكلي (Y) مع الإنفاق الكلي المرغوب (E) ولأن الإنتاج يخلق كمية مساوية من الدخل فإن هذا يعادل الدخل الكلي بالإنفاق الكلي المرغوب. ويرسم الخط ٤٥° بحيث يسمح للفرد المقارنة المباشرة بين الدخل والإنفاق على المحور العمودي.

ويتغير الإنفاق الكلي المرغوب (C + I + G) طردياً مع Y ومبنية في الشكل في الخط (C + I + G) والسبب في تغير C + I + G مع Y هو أن الإستهلاك (C) يعتمد طردياً على Y (دالة الإستهلاك) وبهذا النموذج المبسط لا تتغير I أو G (الاستثمار والإنفاق الحكومي) بتغير Y.

بينا الآن عملية التكليف نحو التوازن ($Y_e = E_e$). افترض أن الأعمال حاولت إنتاج (Y_o) من الإنتاج (الدخل) عند هذا المستوى من الدخل يكون المطلوب فقط (E_o) وهذا أقل من Y_o ويصبح واضحاً أن هذا المعدل من الإنتاج (Y_o) لا يمكن الحفاظ عليه. وتعطى الإشارة تراكم المخزون الزائد (استثمار في المخزون غير مخطط) ومعدل الإنتاج ينخفض حتى يتوازن الناتج الكلي والإنفاق عند (Y_e). ويمكن رفع (أو تخفيض) هذا التوازن باتباع سياسة نقدية ومالية لزيادة (أو تخفيض) الاستثمار ونفقات الحكومة. على كل حال أنه توازن دون مستوى العمالة الكاملة من الدخل المبينة في المستوى Y_F.

وبعد الحرب العالمية الثانية أصبحت وصفة كنز في اتباع سياسات مالية ونقدية ملائمة مقبولة على نطاق واسع من قبل الاقتصاديين والموظفين الحكوميين الذي شعروا أن تخليهم عن السياسات التقليدية بعدم التدخل والتى فضلتها المدرسة التقليدية الحديثة. وأصبح بالإمكان أن تكون الميزانيات الحكومية في حالة عجز صريح من أجل انعاش الاقتصاد. ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال فرض تخفيض ورفع للضرائب فقط من أجل تكييف الطب الكلي وأصبح التلاعب بالطلب الكلي عملية نمطية standard في أوروبا الغربية واليابان وكندا. وأصبحت السياسة النقدية أيضاً وسيلة لتنظيم الاقتصاد الكلي وفي قمة التفاؤل في منتصف الستينيات كان هناك حديث بالقدرة على التعديل الدقيق fine tuning للإقتصاد وأعلن أن الدورة الاقتصادية قد ماتت ويسمى القبول العام لهذه الأفكار بالثورة الكنزية.

المدرسة النقدية: Monetarism:

قامت تحت قيادة الاقتصادي المشهور ملتون فريدمان في الستينات ثورة

مضادة ضد نشاط الاقتصاد الكنزي في الولايات المتحدة. ونظراً لعودة التأكيد على دور النقود كمحدد أساسي للنشاط الاقتصادي سميت هذه الفكرة بالمدرسة النقدية. وفي الواقع تبدي المدرسة النقدية رغبة في التخلي عن السياسة الاقتصادية المرنة discretionary والعودة إلى سياسة عدم التدخل أن سياسة الحرية «دعه يعمل laissez faire»، وتوجد رابطة قوية بين المدرسة النقدية ونظرية الاقتصاد الكلي الحديثة والتي سيتم نقاشها في الجزء الثاني.

والإعتقاد الذي يمثل جوهر النظرية النقدية أن أكثر العلاقات القائمة في الاقتصاد الكلي استقراراً هي تلك العلاقة بين رغبة الجمهور في الاحتفاظ بدخلها والأرصدة النقدية. ودالة الطلب على النقود أكثر استقراراً، كما يرى النقديون، من العلاقة بين الاستهلاك (الإدخار) والدخل الممكن التصرف فيه (صلب النظام الكنزي) وبين الإنفاق الإستثماري وسعر الفائدة. لذلك فإن عرض النقود يشكل المحدد الرئيسي لمستوى النشاط الاقتصادي الكلي.

ويمكن تلخيص الفكرة الأساسية بنبذة بسيطة. فالرابطة الحرجة بين الزيادات في عرض النقود والنفقات المرغوبة الكلية هو إصرار الجمهور في حمل نسبة ثابتة من دخلها على شكل نقود. فإذا زاد عرض النقد مقارنة بالطلب عليه وتوجب على النفقات الكلية الزيادة للحفاظ على النسبة المرغوبة. وبهذه الطريقة فإن معدل نمو عرض النقد سيكون إجمالاً مساوياً لمعدل النمو في النفقات الكلية. وتشكل هذه الخلاصات أساس النظرية النقدية في التضخم، حيث يعتمد معدل التضخم على معدل نمو العرض النقدي مقارناً بمعدل النمو الحقيقي في الاقتصاد، فإذا ازداد عرض النقود بسرعة أكبر من الزيادة الحقيقية في السلع والخدمات فإننا نواجه وضع تضخمي تقليدي بتوسع الطلب بسرعة أكبر من العرض (عدد كبير من الريالات تنفق في شراء سلع قليلة) وترتفع الأسعار.

ويرفض النقديون استخدام السياسة المالية والنقدية الملائمة. وأولى حججهم أنه من الصعوبة بمكان التنبؤ بآثار السياسات النقدية والمالية ومن المحتمل أن تكون السياسة المالية الملائمة غير متناسبة مع الزمن الملائم inconsequential. لذلك فمن المحتمل تبني سياسة خاطئة و/ أو صحيحة

في نفس الوقت. وقراءة النقديين للسجل تقترح سيطرة القرارات الخطأ من جانب السلطات النقدية. **ثانياً**: يجادل النقديون بأن تغيرات الضرائب من غير المحتمل أن يكون لها آثار على الإنفاق لأن الإنفاق يعتمد على الدخل الدائم والذي لا يتغير بتغير الضرائب. علاوة على ذلك سيكون للنفقات الحكومية أثر بسيط على النفقات الكلية لأن الإستثمار سيتكيف (نتيجة لتغير أسعار الفائدة) ليحبط التغير في نفقات الحكومة.

فما هي الوصفات السياسية الناتجة عن التحدي النقدي؟ إن التوصية الأساسية هي العودة إلى مبدأ الحرية الاقتصادية. على أن مبدأ الحرية الاقتصادية ليس كاملاً على كل حال لأن على السلطات النقدية أن تطلع بقواعد إدارية للتوسع النقدي، يجب التوسع في عرض النقود بمعدل ثابت مساوياً تقريباً لمعدل النمو الاقتصادي الحقيقي، وإلا فعلى الحكومة أن تتخلى عن أية سياسة مالية أو نقدية ملائمة للتدخل في الشئون الاقتصادية. واحد الأمور الهامة هو اعتقاد النقديين بأن الحكومة مسئولة عن التضخم والبطالة. لأن النمو النقدي الغير ملائم هو سبب الكوارث الإقتصادية. ولكن الحكومات في جميع الدول الرأسمالية مسئولة عن النمو في عرض النقد ولذلك فهي مسئولة عن التضخم والبطالة.

وتظهر نتيجة الجدل القائم بين النقديين والكنزيين معضلة خطيرة للرأسمالية الصناعية الحديثة: هل من الواجب على الحكومات محاولة استخدم السياسات الاقتصادية المرنة أم هل يجب عليهم اتباع مدخل الحرية الاقتصادية الذي يقترحه النقديون؟ ويمكن للمرء أن يحكم على هاتين النظريتين بطريقتين: على أساس مدى صحة تفسيرات النظريتين للتجارب التاريخية للدول الرأسمالية الحديثة، وعلى أساس مدى قدرة المنطق الذي تعتمد عليه النظريتين على الإقناع. والسؤال الأول يتعدى حدود هذا الكتاب والثاني يعتمد على اتجاه السببية.

فالإعتماد الأساسي للهجمة النقدية هو العلاقة التجريبية الموجبة والمنسجمة بين تغيرات عرض النقد وتغيرات الناتج القومي الإجمالي الإسمي وعلى فترة طويلة من التاريخ الإقتصادي في الولايات المتحدة وأوروبا. ومن

هذه الملاحظة يستنتج النقديون أن التغيرات في عرض النقود قد سببت التغيير في الناتج القومي الإجمالي. ويبقى الاحتمال ممكناً بأن العلاقة تسير بمسار معاكس أي يؤدي تغير الناتج القومي الإجمالي إلى تغير في عرض النقد.

وتعتمد وجهة النظر الكنزية في دعمها للسياسة الاقتصادية المرنة على أن الاقتصاديات في العالم الغربي أثبتت على أنها أكثر استقراراً بعد الثورة الكنزية عن ذي قبل. وبناءاً على ما يراه البعض فإنه لا يوجد هناك انكماشات موازية على الأقل خلال آخر مئة سنة في الولايات المتحدة للإنكماشات الحالية المتتابعة والخفيفة ـ أو التتابع القصير الأجل[٢٣]. لذلك يجادل مؤيدوا السياسة المالية والنقدية المرنة على أن الدليل على صلاحية هذه السياسات قائم ـ استخدام الأدوات الكنزية منذ ١٩٤٥ مكن الاقتصادات الصناعية الرأسمالية من تحقيق استقرار أكثر بالمقارنة تاريخياً بغض النظر عن بعض الأخطاء. ويشير النقديون من ناحية أخرى إلى التقلبات القليلة في نمو عرض النقود بعد الحرب العالمية الثانية كمصدر لاضمحلال التقلبات الدورية.

وللجدل القائم بين الكنزيين والنقديين متضمنات سياسية آنية. فيجادل الكنزيون بأن على السلطات النقدية أن تستهدف التحكم في أسعار الفائدة (ومن ثم الاستثمار) بينما يدعي النقديون أن على السلطات النقدية التحكم في نمو عرض النقود. ويدعى النقديون بأن أسعار الفائدة المرتفعة يجب القبول بها إذا كانت ضرورية للإبقاء على نمو بسيط في عرض النقد. وبقرار تاريخي تحولت السلطات النقدية في الولايات المتحدة في أكتوبر عام ١٩٧٩ من سياسة تنظيم أسعار الفائدة إلى تنظيم معدل نمو عرض النقود وكان ذلك انتصاراً ملحوظاً للأفكار النقدية. وسنرى في المستقبل هل بإمكان اقتصاد عالمي أساسي كاقتصاد الولايات المتحدة أن يستمر في اتباع أهداف النمو النقدي التي من الممكن أن تعطي أسعار فائدة عالية وغير عادية في مواجهة الضغوط المحلية والدولية من أجل أسعار فائدة أقل.

الفكر الحديث في الاقتصادي الكلي:

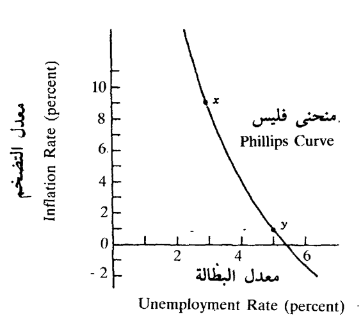
Modern Macroeconomic Thought:

ما نشأ عن التضخم الركودي: The Impetus of Stagflation:

تماماً كما وفر الكساد العظيم الجرعة المنشطة لعمل كينز فقد نشط التضخم الركودي النامي (اجتماع البطالة العالية مع معدلات التضخم المرتفعة في آن واحد) في السبعينيات وأوائل الثمانينيات نظريات جديدة في الاقتصاد الكلي. وكان اعتماد النظرية الكنزية في التضخم في الستينيات يركز على ما يسمى بمنحنى فيلبس Phillips Curve (سمى بإسم الاقتصادي الإنجليزي فيلبس A. W. Phillips)(٢٤). درس فيلبس العلاقة الطويلة الأجل بين التضخم والبطالة في بريطانيا العظمى ووجد أن تلك العلاقة مستقرة إلى حد بعيد. ووجد أن العلاقة عكسية (كلما ارتفع معدل التضخم كلما قلت معدلات البطالة والعكس صحيح) وبدي أن معدل التنازل المتبادل بين التضخم والبطالة لا يتغير مع الزمن ووجد أن النتائج التي توصل إليها فيلبس عن بريطانيا تصدق أيضاً في حالة الولايات المتحدة وحتى الفترة التي استمرت إلى منتصف الستينيات (شكل ٣ ـ ٦)(٢٥) وكانت المتضمنات السياسية هي أن على صانعي السياسة الاختيار بين البطالة والتضخم ولم يكن الخيار سهلاً ـ من المحتمل إما أن يكون معدل تضخم مرتفع أو معدل بطالة مرتفع ـ ولكن على الأقل كان أمام واضعي السياسة القدرة على الاختيار.

ولكن السبعينيات والثمانينيات قد شهدت إنهياراً لتلك العلاقة المستقرة في منحنى فيلبس. فقد ازدادت وبسرعة كل من البطالة والتضخم وفي آن واحد، وشكلت هذه الظاهرة تحدياً للفكر الكنزي التقليدي تجاه التضخم كظاهرة ناتجة عن فائض الطلب. وتسائل المنتقدون: كيف نستطيع لوم فائض الطلب كمسبب للتضخم بوجود ذلك المعدل المرتفع من البطالة؟ وأدى ذلك التساؤل المهم للإقتصاديين إلى تقديم إيضاح جديد يركز على دور التوقعات وسلوك سوق العمل كمسبب للتضخم الركودي.

الشكل (٣ ـ ٦) منحنى فيلبس المستقر: المبادلة بين التضخم والبطالة



التفسير: إن لمنحنى فيلبس انحدار سالب. وتشمل النقطة X على معدل تضخم مرتفع ومستوى منخفض من البطالة. وتحتوي النقطة Y على مستوى مرتفع من البطالة ومعدل منخفض من التضخم. ويعكس هذا قائمة من معدلات التضخم/البطالة كخيارات متاحة لواضعي السياسة إذا كان منحنى فيلبس مستقراً.

فرضية المعدل الطبيعي: The Natural Rate Hypothesis:

لقد استخدم كنز مفهوماً جامداً عن العمالة الكاملة ـ ذلك المعدل من العمالة الذي يتحقق عندما ينتج الاقتصاد الحد الأعلى من الإنتاج. وإذا حاول الاقتصاد الإنتاج بما يزيد عن إنتاج العمالة الكاملة حل التضخم. ولقد

لاحظ الاقتصاديون المحدثون إن ليس هناك مستوى أعلى وحيد من الإنتاج لأن ما يمكن إنتاجه يعتمد على سلوك الأفراد في سوق العمل والمنشآت في سوق السلع. وإذا لسبب ما قبل الأفراد زيادة العمل عند نفس مستوى الأجر الحقيقي. أو إذا قبلت المنشآت زيادة الإنتاج كرد فعل لحوافز اقتصادية أمكن زيادة الحد الأعلى للإنتاج نفسه.

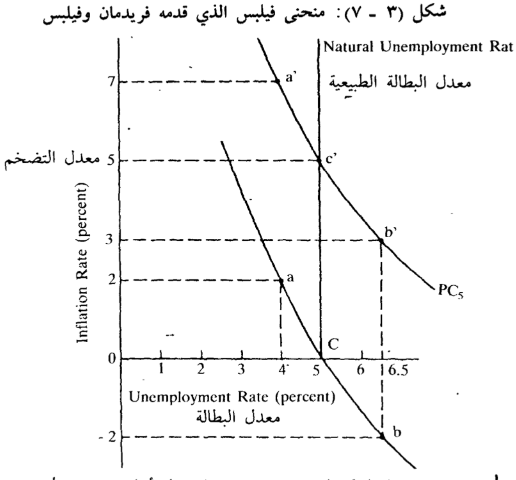
ونظراً لهذا الغموض قدم الاقتصاديان ملتون فريدمان وادموند فيلبس Milton Friedman and Edmund Phelps فكرة أكثر حداثة للعمالة الكاملة والتي تسمى «بالمعدل الطبيعي للبطالة»[٢٦]. والمعدل الطبيعي من البطالة هو إجمالاً ذلك المعدل الذي تخلق عنده الوظائف بنفس معدل بحث العاطلين عن وظائف[٢٧]. وبأخذ هذا التعريف بعين الاعتبار إن أسواق العمل حركية إلى حد كبير، حيث يدخل الناس لسوق العمل لأول مرة، ويخرجون منه ويدخلون ثانية إليه. والمعدل الطبيعي يشكل توازناً في هذا السوق المتقلب ويميل الاقتصاد للعودة بالنهاية إلى ذلك المعدل الطبيعي إذا كان الاقتصاد يعمل بما يزيد عن وبما هو أقل من المعدل الطبيعي. وتفترض فرضية المعدل الطبيعي أن المنشآت والعمال يؤسسون قراراتهم الاقتصادية على الأجور الحقيقية (الأجور المتكيفة مع معدل التضخم) والأسعار الحقيقية (أسعار البيع المتكيفة مع آثار تكاليف التضخم) والمعدل الطبيعي هو معدل البطالة الذي يتحقق عندما يقيم العمال والمنشآت بشكل صحيح الأجور والأسعار الحقيقية. ولن يقبل الأفراد عمل ساعات أطول نتيجة لزيادة في أجورهم الإسمية إذا وجدوا أن الأجور الحقيقية لم ترتفع ولن تقبل المنشآت زيادة إنتاجها عندما ترتفع أسعار البيع بنفس معدل ارتفاع تكاليف إنتاجهم وفي نفس الوقت.

ونأتي الآن إلى تفسير فريدمان ـ فيلبس لظاهرة اضطراد حدوث التضخم والبطالة معاً سيكون هناك تنازل متبادل مستقر بين البطالة والتضخم (منحنى فيلبس مستقر) فقط عندما تكون التوقعات التضخمية ثابتة ـ بمعنى عندما يتوقع الجمهور استمرار نفس معدل التضخم الحالي. شكل (٣ ـ ٦) يوضح وجهة النظر هذه: لنفترض بهدف التبسيط أن معدل التضخم الحالي صفراً بالمئة وإن الناس يتوقعون أن يستمر نفس هذا المعدل في المستقبل

(غياب التضخم) نبدأ بافتراض أن وضع الاقتصاد كان عند المعدل الطبيعي للبطالة (٥٪). دع الآن حدوث زيادة غير متوقعة في الطلب الكلي (ناتجاً مثلاً عن ازدياد النمو النقدي). وتتزايد سرعة معدل التضخم بناء على ذلك بشكل غير متوقع. ووقع العمال في مصيدة على حين غرة ووجدوا أن عقود أجورهم (وقعت اتفاقات العمل بعدم وجود توقعات تضخمية) لا تحميهم من التضخم. وكذلك المنشآت ذات عقود التوريد الثابتة للمواد فإنها تجد نفسها في وضع تحسد عليه وإجمالاً ترتفع أسعار البيع بمعدل أسرع من تكاليف الإنتاج وتزداد الأرباح وتزيد المنشآت من إنتاجها ومستوى العمالة فيها. وعلى أساس منحنى فيلبس تكون الزيادة في معدل التضخم قد أدت إلى انخفاض في معدل البطالة.

ويرى فريدمان وفيلبس، على كل حال، أن التنازل المتبادل بين التضخم والبطالة مؤقت فقط. والتبادل الذي حصل في مثالنا السابق كان نتيجة لتوقع الناس استمرار في المستقبل لمعدل التضخم السائد حالياً. ولهذا السبب لم تكن الوحدات الاقتصادية قادرة على حماية نفسها بما فيه الكفاية من التضخم السريع الحادث. وبمرور الزمن، على كل حال، تتكيف الوحدات الاقتصادية مع معدل التضخم المرتفع. فيطلب الموردون أسعاراً أعلى تتلائم مع معدلات التضخم الأعلى وسيطلب العمال عقود عمل تأخذ في الحسبان تكاليف المعيشة لتحميهم من معدلات التضخم الأعلى. وفي الأجل الطويل وعندما يتكيف الناس مع معدلات التضخم المرتفعة تجد المنشآت إنها ليست في وضع أفضل الآن بوجود معدلات التضخم المرتفعة عما كانوا عليه عندما كان معدل التضخم الأصلي صفراً، وسوف يكيفون انتاجهم ومستوى عمالتهم لنفس المستوى السابق. وفي مثالنا، بعد أن يتكيف العملاء الاقتصاديون مع مععدلات التضخم المرتفعة يعود الاقتصاد لمعدل البطالة الأصلي (في مثالنا المعدل الطبيعي) والفرق الوحيد الحاصل هو إن الاقتصاد يشهد معدلات تضخم أعلى الآن وبصيغة بيانية يرفع العملاء الاقتصاديون من توقعاتهم التضخمية وينتقل منحنى فيلبس لأعلى ويعمل الاقتصاد عند معدل تضخم أعلى دون انخفاض دائم في البطالة. وإذا ارتفع أيضاً معدل البطالة الطبيعية مع الزمن (مثلاً نتيجة لتغير مكونات القوى العاملة) بعدئذ سيكون عندنا ظاهرة تتكون من تسارع مشترك في التضخم والبطالة (تضخم كودي).

شكل (٣ - ٧): منحنى فيلبس الذي قدمه فريدمان وفيلبس



تفسير: يفسر هذا الشكل لماذا ينتقل منحنى فيلبس إلى أعلى عند ارتفاع التوقعات التضخمية. فالإقتصاد مبدئياً يعمل عند المعدل الطبيعي (مثلاً ٥٪) عند نقطة (C) على منحنى فيلبس (PCO) معدل التضخم الحقيقي المتوقع صفراً بالمئة وتزيد السياسة التوسعية معدل التضخم ويحرك التضخم الغير متوقع الاقتصاد إلى النقطة (a) حيث تكون معدلات البطالة هناك ٤٪ فإذا كان الاقتصاد بدلاً من ذلك عند النقطة (c') وبتضخم متوقع بمعدل ٥٪ فإن منحنى فيلبس سيكون (PCS) وعلى (PC_5) يتطلب وجود ٧٪ معدلاً للتضخم لتحريك الاقتصاد إلى النقطة (a') حيث تكون معدلات البطالة مرة أخرى ٤٪.

التوقعات الرشيدة: Rational Expectations:

إن تحليل فريدمان ـ فيلبس لانتقال منحنى فيلبس إلى أعلى يقترح أن بإمكان الزيادات في الطلب الكلي أن تؤدي فقط إلى انخفاض قصير الأجل في معدلات البطالة. ولكن في الأجل الطويل يجب أن تكون معدلات البطالة مستقلة عن معدل التضخم. وإذا كان تكيف الوحدات الاقتصادية بالنسبة لتوقعاتهم التضخمية بطيئاً أدى ذلك إلى زيادة في الطلب الكلي مما يخفض معدل البطالة على الأقل مؤقتاً لذلك فالسرعة التي تتكيف بها التوقعات التضخمية تشكل موضوعاً مهماً.

وتقترح نظرية التوقعات الرشيدة التي كان رائدها روبرت لوكاس Robert Lucas من جامعة شيكاغو أن بإمكان الوحدات الاقتصادية تكييف توقعاتهم التضخمية بسرعة كبيرة وحتى آنيا. وإذا حدث هذا فإنه يعني عدم وجود تنازل متبادل trade offs بين التضخم والبطالة حتى في الأجل القصير(٢٨). ويرى لوكاس أن البشر في النهاية عقلانيون نظراً لأن ذلك يخدم مصلحتهم الاقتصادية ولذا فإنهم سيحاولون توقع معدل التضخم في المستقبل. وذلك عن طريق جمعهم كل المعلومات الممكنة والمتعلقة بالتضخم. ولن يأخذوا في الحسبان فقط معدلات التضخم السابقة سيتفحصون أيضاً السياسات المالية والنقدية الحديثة بمحاولة لتحديد الأثر النهائي لهذه السياسات على التضخم وعلى كل حال، فإن توقعاتهم قد تكون صحيحة أو غير صحيحة.

إن متضمنات فرضيات التوقعات الرشيدة الاقتصادية واضحة فلو أخذنا على سبيل المثال قرار سياسي لزيادة الطلب الكلي عن طريق زيادة سرعة نمو عرض النقد. فإن لم يكن هذا التغيير في السياسة النقدية متوقعاً وقع الأفراد على حين غرة بالتضخم الحاصل وستجد المنشآت أن أسعار بيع سلعها ترتفع بسرعة تفوق ارتفاع تكاليف الإنتاج (أو على الأقل فهذا ما يعتقدون) وستنخفض معدلات البطالة. ومن ناحية أخرى، إذا توقع الأفراد وبدقة إن التغيير في السياسة النقدية سيؤدي إلى زيادة معدل التضخم فإنهم

سيكيفون توقعاتهم التضخمية إلى أعلى وبسرعة وستجد المنشآت أن وضعها ليس بالأفضل من ناحية فعلية ولن يكون هناك انخفاض في البطالة. وعلى أساس منحنى فيلبس تقترح نظرية التوقعات الرشيدة أن منحنى فيلبس سينتقل إلى أعلى فوراً عندما يكون بالإمكان توقع السياسات النقدية والمالية التوسعية، ولن يكون هناك تنازل متبادل بين التضخم والبطالة.

وتجادل مدرسة التوقعات الرشيدة على أن سياسات إدارة الطلب المقترحة من قبل الكنزيين ستؤدي إلى تخفيض معدل البطالة (على حساب تضخم مرتفع) فقط إذا كانت هذه السياسات غير متوقعة. وذلك نتيجة لاحتمال غير متوقع وهو أخذ الوحدات الاقتصادية على حين غرة وبانتظام ويدعي منظروا التوقعات الرشيدة أن سياسات إدارة الطلب ستؤثر فقط على التضخم وليست على البطالة.

حالة نظرية الاقتصاد الكلي: The Sate of Macrotheory:

تجد نظرية الاقتصاد الكلي نفسها في حالة انتقالية إذ يجادل النقديون واتباع التوقعات الرشيدة بأن سياسات إدارة الطلب المرنة قد يكون ضررها أكثر من نفعها - تؤدي إلى زيادة التضخم دون أن تخفض من معدل البطالة في الأجل الطويل، حتى إن النقديون يؤيدون قوانين تضبط نمو العرض النقدي ويكون من شأنها منع السلطات الحكومية من تنفيذ سياسات نقدية ومالية مرنة. ويجادل الكنزيون بأنه يجب مواجهة طبيعة عدم الاستقرار الدوري في الاقتصاد بسياسات مالية ونقدية مرنة. ويرى الكنزيون بأن القوى التوازنية الطبيعية التي تعيد الاقتصاد إلى توازن العمالة الكاملة قوى ضعيفة ولا يمكن الاعتماد عليها ويعني انتظار هذه القوى خسارة في الإنتاج والوظائف المحتملة وسيؤدي هجر السياسات المرنة إلى مجازفة قد تؤدي إلى كارثة اقتصادية أساسية. وسيكون من الأهمية بمكان معرفة طريق لحل هذا الجدل.

مسألة تدخل الدولة: The Question of State Intervention:

إن من أكثر الموضوعات إثارة للجدل في النظرية الرأسمالية هو مستوى

التدخل الملائم للدولة في شئون القطاع الخاص. ويعود الموقف الكلاسيكي الحديث إلى آدم سميث مباشرة حيث إنه في حالة غياب الاحتكار وأشكال المنافسة غير الكاملة الأخرى وبغياب الآثار الخارجية يجب أن يكون دور الدولة الاقتصادي محدود جداً وعلى وجه الخصوص، على الدولة توفير السلع العامة تلك ـ مثل الدفاع القومي والطرق العامة والنظام القانوني والسياسة الخارجية ـ التي لا يستطيع القطاع الخاص لو ترك حراً أن يوفرها بكميات مثالية. وتوضح نظرية السلع العامة والتي قام رسمياً بتطويرها أولاً بول سامولسون Paul Samuelson سبب عدم قدرة رأسمالية المشروع الحر Lais-sez faire على إنتاج تلك السلع بكميات كافية(٢٩). ويجب أن لا يعوقنا هذا لأن هناك نقاط خلاف أساسية قليلة حول هذه النقاط. فالسؤال الذي نرغب في إثارته هنا هو عن الحالات التي تستدعي تدخل الدولة لتصحيح القصور في نشاط المشروع الخاص. وسيتفحص هذا الجزء دور الدولة تحت ظروف الاحتكار والآثار الخارجية.

الاحتكار والمنافسة الغير كاملة:

Monopoly and Imperfect Competition:

ركز الاقتصاديون سواء السابقين أو اللاحقين لنشر كتاب ثروة الأمم، على عدم أمثلية الاحتكار. ولقد قام بتحليلها رسمياً الفرد مارشال Alfred Marshall في بداية القرن وأصبحت نظرية الاحتكار أن المحتكر ينزع إلى تحديد الإنتاج إلى ما دون المستوى الذي يمكن تحقيقه في ظل الأوضاع التنافسية. ولأن الأسعار وكميات الإنتاج التنافسية تحقق أمثلية باريتو، فإن وجود الاحتكار يعني بالضرورة تخصيص للموارد بوضع دون الأمثل suboptimal. والمحتكر ينتج أقل ويطلب سعراً أعلى من المنتج في حالة المنافسة فيؤدي الاحتكار إلى خسارة صافية dead weight loss، بحيث تكون مكاسب المحتكر أقل من خسائر المستهلكين.

ولا يرجع أو يفسر سلوك المحتكر بالجشع الغير عادي الذي يقوم ببساطة بمحاولة لتعظيم أرباحه، وبالتعريف فإن المحتكر هو المنتج الوحيد

في سوق معينة لذلك سيتبع الطلب على الناتج قانون الطلب وإذا أراد المنتج زيادة كمية المبيعات المنتجة فعليه تخفيض الأسعار. وإذا انتجت كميات أقل ارتفع السعر. ويتعارض هذا الوضع مع المنتج في حالة المنافسة الكاملة. والذي يكون قابلاً للسعر وبإمكانه بيع كل ما يمكنه أو يريد بيعه بأسعار حددها السوق.

وللمحتكرين القدرة على وضع الأسعار لأنهم ينتجون سلعاً لا بديل جيد أو قريب لها ولأن المنافسين المحتملين ممنوعين إلى حد ما من الزحف على السوق بعوائق دخول. والمحتكر شأنه شأن أي منتج، يعضم أرباحه بزيادة الإنتاج طالما كان الإيراد الإضافي (الإيراد الحدي MR) الناتج يفوق (التكلفة الحدية MC). وتعظم الأرباح عند الإنتاج الذي يكون عنده التكاليف الحدية مساوية للإيراد الحدي. فما هي العلاقة بين التكاليف الحدية (MC) وسعر الناتج (P) عند ذلك المستوى من الإنتاج؟ والجواب هو أن السعر الذي يحصل عليه المحتكر يفوق التكلفة الحدية وبذلك ينتفي أهم شروط تحقيق الوضع الأمثل لباريتو[٣١]. ويزيد السعر عن التكلفة الحدية (والتي تساوي الإيراد الحدي لتعظيم الربح) لأن الإيراد الحدي يكون أقل من السعر ويصدق هذا لأن المحتكر الذي يبغي التوسع في الإنتاج عليه أن يعرض للبيع سعر أقل. وسيكون الإيراد الحدي نتيجة ازدياد الإنتاج مساوياً بذلك لسعر البيع المنخفض ناقصاً الخسارة في الإيراد نتيجة بيع المستوى السابق من الإنتاج بالسعر المنخفض.

وقد تكون نظرية الاحتكار مألوفة لدى القارىء ويفشل المحتكر في زيادة الإنتاج إلى النقطة التي تكون عندها التكلفة الحدية (والتي تقيس تكلفة الإنتاج الحدية على أساس الموارد الاجتماعية) مساوية للسعر (الذي يقيس الفوائد الحدية من الإنتاج للمجتمع). وبدلاً من ذلك على المحتكرين الراغبين في تعظيم أرباحهم الحد من إنتاجهم.

ونتوصل لنفس النتائج من المقارنة في تخصيص الموارد عند وجود كل من المنافسة الكاملة والاحتكار. فعلى الوحدة الأخيرة التي تنتجها المنافسة الكاملة أن تتماشى مع القانون التالي: $P = MC$. على الوحدة الأخيرة من

إنتاج المحتكر أن تتماشى مع القانون التالي: MC = MR. لكن هذا يعني أن الإنتاج الحدي MP لآخر وحدة يستخدمها المحتكر من الموارد الإنتاجية المتغيرة سيفوق الإنتاج الحدي في ظل المنافسة الكاملة عند توازن تعظيم الأرباح لكليهما[٣٢]. ويبين هذا المثال بأن الإنتاج الكلي كان بالإمكان زيادته دون الزيادة في الموارد الإنتاجية وذلك بنقل موارد من المنتجين التنافسيين إلى المنتج المحتكر. ويمثل وجود الإنتاج الحدي العالي للمحتكر إخلالاً صريحاً بالتخصيص الأمثل للموارد.

وينتج أيضاً عن ذلك أن المحتكرين Monopolists ومحتكري الشراء Monopsonists سيدفعون للعمال أجوراً أقل من قيمة إنتاجهم الحدي ـ حقيقة ساواها بعض الإقتصاديين بمفهوم ماركس عن فائض القيمة واستغلال العمال. علاوة على ذلك فإن وجود الاحتكار يؤدي إلى توزيع أسوأ للدخل مما ستؤدي إليه المنافسة الكاملة. وانصب تنظير كثير إلى تحليل ترتيبات السوق الوسيطة ما بين الاحتكار البحت والمنافسة الكاملة. وكان أهم المساهمين في نظريات المنافسة الغير كاملة هذه إدوارد شامبرلين Edward Chamberlin وجين روبنسون Joan Robinson[٣٣]. وكانت أشكال الأسواق الوسطة هي احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية[٣٤]. إنها تقع خارج نطاق هذا الكتاب لوصفها بدقة. وكل ما سنقوله هو أن كلا السوقين احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية (مثلهما مثل الاحتكار) تخل بمعيار الأمثلية الباريتية بالرغم من أنها ربما تنحرف عن الأمثلية بأقل من انحراف الاحتكار البحت. ونتيجة لدرجة المنافسة العظيمة التي تواجه منشآت المنافسة الاحتكارية فإن درجة السلطة الاحتكارية التي بين يديها (مقيسة بالفجوة بين السعر والتكلفة الحدية) من المحتمل أن تكون قليلة[٣٥]. وقد يجادل البعض إنها تمثيل تقريبي معقول للمنافسة الكاملة[٣٦]. أما في حالة احتكار القلة فمن الصعب على المرء أن يتوصل إلى نتائج عامة لأن النتيجة تعتمد على الطريقة التي يسلكها عدد قليل من المنشآت الكبيرة والمعتمدة على بعضها البعض. وفي بعض الحالات (احتكار القلة التواطىء مثلاً) قد تكون قوتها الاحتكارية مساوية لتلك في الاحتكار البحت وفي غيرها من الحالات (احتكار القلة ذوي الحرب السعرية) قد تكون درجة القوة الاحتكارية قليلة.

التحكم الاجتماعي بالقوة الاحتكارية:

Social Control of Monopoly Power:

الضرائب والتنظيمات: Taxes and Regulation:

تقترح النظرية الاقتصادية أربعة مداخل بديلة للتحكم في الاحتكار وثلاثة منها تتطلب التدخل الجماعي collective intervention5. والمدخل الأول هو استخدام سلطة الدولة لغرض ضرائب أو منح معونة لتصحيح وضع عدم الاستعمال الكامل underutilization للموارد من قبل المنتجين الاحتكاريين، والفكرة الأساسية التي اقترحها بيجو A. C. Pigon وأرنولد هاربيرجر Arnold Harberger هي الجمع بين معونة المستهلكين وفرض ضرائب على المنتجين لتحفيز المحتكر إلى التوسع في الإنتاج إلى المستوى التنافسي. وفي نفس الوقت الحصول على ضرائب اجتماعية كأرباح أسهم dividends للمجتمع. والوصف البياني لهذا المدخل موضحاً في الملاحظة ٣٧.

والمشكلة الواضحة من هذه الطريقة إنه على السلطات الضريبية أن تقوم بحسابات دقيقة ومتقدمة لتنفيذها. فكيف استطاعت السلطات الضريبية المعرفة الدقيقة للضرائب والإعانات المطلوبة؟ كيف تمنع المحتكرين من توقع أن توليفة الضرائب والإعانات لن تجعلهم أفضل حالاً ومن ثم قد يرفضون التوسع في الإنتاج؟ لذلك فاستخدام المعونات والضرائب للحصول على تخصيص أمثل للموارد من قبل المحتكرين قد لا يبدو عملياً جداً مع أن كيفية عمل ذلك من الناحية النظرية واضح.

والشكل الثاني للتدخل الجماعي هو التنظيم المباشر للإحتكار وينطبق هذا على وجه الخصوص في حالة الاحتكار الطبيعي والتي يجب أن تنظم كاحتكارات (بسبب وفورات الحجم economics of scale) لتحقيق تكاليف إنتاج أقل ومن الناحية النظرية، باستطاعة السلطات التنظيمية الحكومية أن تأمر الاحتكار المنظم بإنتاج الكميات الكفؤة من الناتج بأسعار تساوي التكلفة الحدية وإجبار المحتكر على قبول السعر المنظم والمساوي للتكلفة الحدية. ويستطيع المنظمون الحكوميون بهذه الطريقة التحديد الدقيق والمباشر

للتخصيص الكفؤ للموارد، وهناك صعوبتين عمليتين في هذا المدخل على كل حال. كيف يحدد المنظمون طلب السوق وتكلفة المحتكر الحدية؟ فقد يحاول المحتكر تضخيم تكاليفه لعدم صلابة المنظمين أو استخدام وسائل أخرى للحصول على أسعار منظمة أعلى. والصعوبة الثانية هي من المحتمل أن يؤدي التسعير المبني على التكلفة الحدية إلى إجبار المحتكر على العمل بخسارة (إذا كان منحنى التكلفة الحدية متناقصاً عند مستوى الإنتاج الذي تتساوى عنده الأسعار بالتكلفة الحدية). وتتطلب الخسارة الناتجة عن التنظيم نظام للإعانة والذي يميل إلى الخلل بالتخصيص الأمثل للموارد.

والمدخل الثالث وهو الذي أوصى به ملتون فريدمان هو عدم التدخل في الاحتكار الطبيعي لأن التنظيم سيكون ضعيف الإرادة وسيشجع المحتكرين على أن يكونوا غير أكفاء[٣٨]. فالمحتكر الغير منظم الذي تدفعه الرغبة في تعظيم أربحه والإبقاء على منافسية خارج السوق سيوفر كمية أكبر بأسعار أقل من الأسعار التي قد يحصل عليها المحتكر المنظم من قبل الدولة بناءاً على هذه النظرية. علاوة على ذلك حتى على المحتكرين أن يواجهوا نوعاً ما من المنافسة في الأجل الطويل ولا يمكنهم الاستمرار حتى النهاية باستخدام غير كفؤ لاستخدام الموارد.

وينطبق المدخل الجماعي الأخير على الحالات التي يكون فيها الإنتاج التنافسي ممكناً أيضاً. وتستطيع الدولة من خلال تطبيق التشريعات المضادة للإحتكار antitrust المضادة للكارتل antiecartel ومن خلال الخلاص من العوائق القانونية للمنافسة إن تحول الصناعة من احتكارية إلى تنافسية.

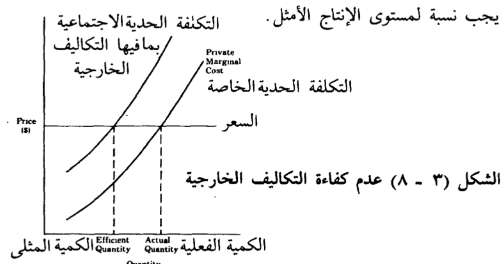
الآثار الخارجية والعمل الجماعي:

External Effects and Collective Action:

كان رائد فكرة الآثار الخارجية الاقتصادي الإنجليزي بيجو A. C. Pigou[٣٩] ويشير هذا المفهوم إلى الوضع الذي تؤثر فيه أعمال منتج ما (أو مستهلك) مباشرة على تكاليف (منفعة) المنتج الآخر (أو المستهلك). ونعني بالآثار المباشرة هي تلك الآثار التي تأخذ مكاناً خارج نظام السعر. وقد

تكون تلك الآثار ضارة وعلى كل الحالات تسمى بنقائض الوفورات الخارجية external diseconomy وقد تكون نافعة salutary وتسمى بالوفورات الخارجية external economy. وكمثال على نقائض الوفورات الخارجية للإنتاج هو رمي النفايات في النهر من قبل المنتجين مما يفرض على المنتفعين بالمجرى زيادة التكاليف وذلك عن طريق وضع آليات لتنفية المياه.

وعند تواجد الآثار الخرجية لن يكون تخصيص الموارد مثالياً حتى ولو كانت الصناعة تعمل في ظروف المنافسة الكاملة. والسبب في هذا واضح، فالمنتجين المسببين للآثار الخارجية لن يطلب منهم أخذ الأثر الخارجي لأعمالهم في الحسبان عند اتخاذهم لقراراتهم. وبدلاً من ذلك سيحاولون تعظيم أرباحهم الخاصة على أساس تكاليف الإنتاج الخاصة بهم وليس على أساس التكاليف الاجتماعية. فالمنتج صاحب الأثر الخارجي الضار سينتج بمستوى يفوق المستوى المثالي لأن المنتج الخاص يميل إلى التقليل من قيم التكلفة الاجتماعية الحقيقية للإنتاج (الشكل ٣ ـ ٨). وقد يكون هناك حالات يكون المنتج فيها متسبباً في وجود وفورات خارجية للآخرين. وبهذه الحالة تفوق التكاليف الخاصة التكاليف الاجتماعية وسيكون إنتاجه أقل مما يجب نسبة لمستوى الإنتاج الأمثل.



الشكل (٣ ـ ٨) عدم كفاءة التكاليف الخارجية

التفسير: عند وجود الآثار الخارجية تؤسس المنشآت قراراتها بناءاً على التكاليف االحدية الخاصة. فهذه المنشأة في حالة المنافسة الكاملة تنتج عندما يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية الخاصة وليس عندما يساوي السعر الكتلة الحدية بالكامل. وبذلك تؤدي الآثار الخارجية بالمنشآت التنافسية إلى انتاج أعلى من مستوى الإنتاج المثـال.

الأعمال التصحيحية في حالة الآثار الخارجية:

Correvtive Actions in the Case of Externalities:

تقترح النظرية الاقتصادية حلولاً لتصحيح سوء التخصيص الناتج عن الآثار الخارجية. واحد هذه الحلول هو محاولة الإبقاء على هذه الآثار داخلية internalization فمثلاً عن طريق تجميع الأعمال المنتجة للآثار والمتأثرة بهذه الآثار الخارجية. ففي حالة المصنع الذي يلقى بالنفايات في مجرى نهر ما إذا اندمج مع المصنع الآخر على المجرى فإن تكاليف تنقية المياه تصبح تكاليف داخلية للمنشأة المندمجة، وستحدد التخلص من النفايات كنتيجة طبيعية لتعظيم الأرباح.

وفي غياب الفرص التي تمكن من الإبقاء على الآثار داخلياً internalization فقد تم اقتراح حلول تقتضي مبادرة الدولة وأكثر هذه الحلول عراقة هو الضرائب والإعانات لمساواة التكاليف الاجتماعية بالتكاليف الخاصة. فمثلاً، إذا فرضت ضرائب المبيعات excise tax المساوية لقيمة نقائض الوفورات الخارجية على المنتج المسبب للآثار الخارجية فإن تكاليف الخاصة ستكون مساوية لتكاليف الإنتاج الاجتماعية. لذلك ومن أجل تعظيم الأرباح الخاصة سيضطر المنتج للحد من الإنتاج للمستوى الذي يكون فيه السعر مساوياً للتكلفة الحدية - وهو شرط ضروري للتخصيص الأمثل للموارد. وسيدفع للمنتجين المسببين للآثار الاقتصادية الخارجية معونة مساوية لقيمة الآثار الخارجية الإيجابية وهذا يشجع على التوسع في الإنتاج إلى المستوى الأمثل اجتماعياً.

وعند عدم القدرة على فرض ضرائب ومعونات ملائمة يكون البديل هو التنظيم الحكومي. ويحدد عندها المنظمون الحكوميون التخصيص الأمثل للموارد ويقررون إدارياً أن يوفر المنتجون مزيج الإنتاج المثالي. وأهم نقائض هذا المدخل هو أن تكاليف التنفيذ والرقابة قد تكون عالية جداً وذلك لغموض كيفية ضمان الإذعان والتطبيق للتنظيمات. علاوة على ذلك، هناك

المشكلة الكبيرة المتعلقة بحساب التكاليف الحدية الخاصة والتكاليف الاجتماعية.

والمدخل الثالث لمشكلة الآثار الخارجية هي في الحقيقة مراعاة الحرية الاقتصادية laissez faire عن طريق الإتفاقات الطوعية بين الأطراف المعنية. وكان أول من اقترح هذه الفكرة رونالد كوس Ronals Coase[٤٠]. إذ يثق بأنه وفي ظل أوضاع معينة باستطاعة المنشىء والمحتمل للآثار الخارجية الوصول إلى اتفاقية مقنعة للطرفين من شأنها إعادة التخصيص الأمثل للموارد. والنقطة هي إنه عندما يتولد عن الآثار الخارجية ضرراً فإن أمام الأطراف المعنية فرصاً للربح من التجارة. وبغياب العقبات القانونية يجب أن تفوق الفوائد التي يتقاسمونها نتيجة الإتفاقية تكاليف تنفيذ الإتفاقية كشرط للوصول إلى اتفاقية. والنتيجة الأساسية لذلك هي أنه إذا كانت تكاليف الوصول إلى اتفاقية هشة فإن السوق نفسه سيقوم بتصحيح سوء التخصيص في الموارد الناتج عن الآثار الخارجية. وإذا لم يتم الوصول إلى اتفاقيات مقبولة من الطرفين نتيجة انخفاض تكاليف التبادل فإن الفارق بين التكاليف الخاصة والاجتماعية يكون غير ناتج عن أعمالهم inconsequential وكما يقول ميشان E. J. Mishan وهو أحد الرواد في نظرية الآثار الخارجية «أن تبرير الوضع الراهن بهذه الطريقة يجعل الاقتصاديين قريبين من الدفاع عنها»[٤١].

وأهم نقائض فكرة الإتفاقيات الطوعية هي بالضبط مشكلة تكاليف التبادل والعوائق التي تحول دون الاتفاق وخاصة عندما يكون عدد الأطراف المشتركة كبيراً. فعندما يكون عدد الأطراف المعنية محدوداً تبدو الإتفاقية الطوعية ممكنة ولكن عندما يتوجب اشتراك عدد كبير في الإتفاقية فسيكون لبعضهم مصلحة صغيرة نسبياً في الموضوع وبالتالي تصبح إمكانية الوصول لإتفاقية مقبولة للجميع قليلة. وفي هذه الحالات تؤدي الآثار الخارجية إلى سوء تخصيص للموارد والتي يمكن تصحيحها فقط بعمل اجتماعي.

الخيار العام: **Public Choice:**

يتفق منظرو الرأسمالية على أنه يتوجب على الدولة في حالات معينة

توفير سلعاً وخدمات محددة. وهناك اتفاق شائع بأن السلع العامة ـ الدفاع القومي، حماية الشرطة، والنظام القانوني، السدود مشاركة التحكم في الفيضان، وغيرها ـ لا يستطيع الاقتصاد الخاص توفيرها بالكميات الكفؤة. وسيكون توفير الاقتصاد الخاص أقل من اللازم للسلع العامة لسببين رئيسيين:

١ ـ عدم القدرة على منع الغيز مشتركين (يسمون الراكب بالمجان) من التمتع بفوائد السلع العامة.

٢ ـ استخدام فرد ما للسلعة لا يحول عادة دون تمتع الآخرين بنفس السلعة وكلا السببين يجعل من الصعوبة بمكان قيام القطاع الخاص بإنتاج السلع العامة.

ما مدى كفاءة الدولة في توفير السلع العامة هذه؟ ما هي منطقية الخيار العام؟ لقد توصل منظروا الخيار العام مثل جيمس بوكانن **James Buchanan** وجوردن تولك **Gordon Tullock** وكنث آرو **Kenneth Arrow** إلى نتيجة مآلها أن هناك عوامل معينة تمنع الخيارات العامة في مجتمع ديمقراطي (قانون الأغلبية) من أن تعمل بطريقة كفؤة[٤٢].

وتتطلب الكفاءة في حالة السلع العامة على الأقل أن تكون المنافع الحدية التي يتمتع بها المستخدمين للسلعة مساوية أو تفوق التكاليف الحدية لتوفير السلعة. فهل بالضرورة يجب أن يحدث هذا في مجتمع تتقرر فيه الخيارات العامة عن طريق قانون الأغلبية في التصويت؟ وتشير نظرية الخيار العام إلى عدد من المشاكل المحتملة: **أولاً**: يفشل التصويت بالأغلبية أن يأخذ في الاعتبار كثافة (درجة) **intensity** التفضيل بين المصوتين. فقد يكون لعدد من المصوتين شعور قوي حول إقرار نفقات عامة محددة، بينما قد يكون الآخرين غير مبالين بتاتاً. ولكن لكل صوت نفس القيمة والتغير في التفضيلات عادة لن يغير نتائج التصويت (قانون الصوت الوسيط **the median vote rule**). **ثانياً**: قد يكون هناك ميلان تجاه التجارة بالأصوات عندما يتطلب من المصوتين اختيار عدد من موضوعات الخيار العام. فقد تقدم المجموعة التي ترغب في برنامج نفقات عامة معينة بمنح تأييدها لبرنامج نفقات عامة لمجموعة ثانية إذا وافقت تلك المجموعة على تشكيل ائتلاف أغلبية. ومن

خلال أسلوب المقايضة هذا يمكن آقرار برامج نفقات عامة ذات تكلفة حدية تفوق المنافع الحدية. علاوة على ذلك، فإن هم السياسيين هو أن يعاد انتخابهم ومن المحتمل بناءاً على ذلك أن يخدموا أهداف جماعات لها مصالح خاصة من ذوي الدور الكبير في تمويل حملات الانتخابات. والمصوت من الناحية الأخرى ليس لديه حافز قوي ليكون مطلع على موضوعات الخيار العام. ويعي المصوت الفرد تماماً أن صوته أو صوتها وحده لن يغير أي نتيجة، ولجمع المعلومات الخاصة بعدد كبير من البرامج الحكومية ذات التفاصيل الفنية المسهبة تكاليف كبيرة. ولذلك فإن من المصلحة الاقتصادية للمصوت الرشيد أن يبقى جاهل برشد rationally ignorant.

ويشير الاقتصادي كنث آرو لمشكلة أخرى تتعلق باتخاذ قرارات قانون الأغلبية ويسمى بلغز آرو Arrow Paradox. فعند ترتيب مصوتين مختلفين لبرامج الخيار العام بطريقة مختلفة فليس هناك ضمان بأن تكون تلك القرارات منسجمة. بمعنى قد يفضل المصوتون البرنامج (أ) على البرنامج (ب) والبرنامج (ب) على البرنامج (جـ) ولكن عندما يواجهون قرار اختيار أ وجـ يختارون جـ.

إن الإتجاه الأساسي لدراسات الخيار العام الحديثة يركز على القوى الطبيعية التي قد تجعل قرارات الخيار العام غير رشيدة.

توزيع الدخل: Income Distribution:

إن كيفية توزيع الدخل المبدئية في اقتصاد رأسمالي عملية واضحة. فدخول أعضاء المجتمع الذين يملكون موارداً ذات سعر مرتفع في السوق تكون أعلى من دخول الذين يملكون موارد ذات أسعار سوقية أقل. وأهم مصادر الدخل هو دخل العمل الذي يعتمد على القدرة الطبيعية أو رأس المال البشري ومقدار الزمن الذي يخصصه للعمل.

إن من الأسئلة المهمة هو التوزيع الأمثل للدخل. فما مدى المساواة أو عدمها التي يجب أن يوزع بها الدخل؟ ويثير هذا السؤال سؤالاً آخر: إلى

أي مدى يجب على الدولة الرأسمالية إعادة توزيع الدخل؟

فالنقاش التالي سينظر لتوزيع الدخل في مجتمع رأسمالي يعتمد على الملكية الخاصة للأرض ورأس المال. ولمالكي رأس المال والأرض الحق في الحصول على مقابل من أولئك المستخدمين لرأسماله وأرضه.

وترتكز نظرية الإنتاجية الحدية في توزيع الدخل على الحقيقة القائلة بأن مالك العمل والأرض ورأس المال سيحصلون على مقابل مساوي لإيراد الإنتاجية الحدية لمواردهم marginal revenue product. فإذا كان سوق الموارد تسود المنافسة الكاملة، يحصل المالك على القيمة الحقيقية لإنتاج المورد الحدي. ويجادل بعض الاقتصاديين بناء على ذلك بأن توزيع الدخل الناتج سيكون عادلاً لأن مالكي عناصر الإنتاج (خاصة في حالة المنافسة الكاملة)، سيحصلون على مكافأة مساوية للمساهمة الحدية للعنصر في إنتاج المجتمع.

ويشير منتقدوا وجهة نظر العدالة الطبيعية هذه إلى اعتماد الإنتاجية الحدية على وجود عناصر متعاونة أخرى. فمثلاً، قد يعمل عامل مناجم الفحم الأمريكي بآلات رأسمالية تصل قيمتها إلى ملايين الدولارات بينما عامل مناجم الفحم الهندي الذي لا يقل جهده عن العامل الأمريكي يعمل فقط بفأس وطوريه. وبذلك تكون الإنتاجية الحدية للعامل الأمريكي عدة أضعاف عامل منجم الفحم الهندي. علاوة على ذلك تتأثر الإنتاجية الحدية للعمل أيضاً بالإستثمار في رأس المال البشري وفرص التعليم ليست متساوية بين الأفراد.

وأهم الحجج المعارضة لإعادة التوزيع من قبل الدولة هي أن النظام الذي يكافىء بناءاً على الإنتاجية الحدية يشجع المالكين لعناصر الإنتاج إلى رفع إنتاجية مواردهم. فإذا قامت الدولة بتعديل ذلك النوع من التوزيع بشكل كبير فسيكون هناك حوافز أقل لرفع إنتاجية العنصر الذي يملكه الفرد. وسيكون هناك استثمار أقل في رأس المال البشري وأقل أخذاً للمخاطرة وبالتالي يكون إنتاج المجتمع أقل.

وهناك عدد من الحجج لصالح إعادة التوزيع من قبل الدولة. **أولاً:**

هناك حجة أن الناس ليسوا غير مبالين برفاهية الآخرين. إنهم في الأساس غيورين ورفاهتهم، تتناقص بوجود الفقر حولهم. وبناء على حوافز الغيرة في الناس فمن المتوقع أن يكون هناك إعادة توزيع على نطاق كبير من خلال التقدمات الخيرية، ولكن توجد هناك حوافز قوية ضد التقدمات الخيرية. إذ يعلم أي فرد بأن لمساهمته أثر بسيط جداً على الفقر. وسيكون هناك أثر ملحوظ فقط إذا ساهم عدد كبير من أفراد فئة الدخل العليا. فإذا قمت أنا بالعطاء ولم يعط أحد غيري فلن يتحسن وضع الفقير. فانخفاض أهمية المساهم الفرد وحده يخلق مشكلة الراكب بالمجان بشكل كبير مما يعنى أن من غير المحتمل أن يكون للعمل الطوعي أثر هام على توزيع الدخل.

لذلك إذا شرعت الدولة في برنامج إعادة توزيع للدخل من خلال نظام الضرائب يمكن الخلاص من مشكلة الراكب بالمجان. إذ يعلم كل فرد أن الجميع سيقدمون حصتهم وبذلك تكون الدولة هي الوحيدة القادرة على توزيع الدخل.

وقدم الفيلسوف جان راولز John Rawls حجة أخرى لصالح توزيع الدخل أكثر مساواة في ظل الرأسمالية[٤٣]. يجادل راولز في الأساس أن التوزيع الغير متساوي للدخل سيستمر لأن المستفيدين من عدم المساواة في الدخل غير راغبين في قبول التغيير الذي يحابي الفقراء. ولا يرغب الناس في الموافقة على إعادة التوزيع لأن الذين سيكونون أغنياء يعرفون تقريباً ومنذ بداية حياتهم فرصهم في أن يكونوا أغنياء. ولهذا السبب لا يمكن تكوين اجماع اجتماعي يؤدي إلى موافقة الغني على إعادة توزيع الدخل لصالح الفقير.

ويتساءل راولز: كيف سيتصرف الناس إن لم يعلموا مسبقاً بحصيلة حياتهم من الموارد؟ كيف سيكون رد فعلهم إذا عملوا من وراء «حجاب من الجهل Veil of ignorance»؟ ويدعى راولز بأن الناس في ظل هذا الوضع سيكون رد فعلهم الطبيعي تقليل المخاطرة minimize the risks في أن يكونوا فقراء وبالنتيجة سيتوصلوا إلى إجماع اجتماعي لصالح توزيع للدخل متساوي

إلى حد كبير. فإذا كان تصرف الناس من وراء حجاب الجهل سيؤدي إلى تفضيل التوزيع الأكثر عدالة للدخل إذن وجب على المجتمع أن يحصل على توزيع عادل للدخل. ونظراً لعدم تأثير المعونات الخيرية الطوعية على هذه النتيجة فإن قيام الدولة بإعادة التوزيع للدخل من الغني لصالح الفقير عمل له مبرراته.

وجهات نظر مختلفة عن الرأسمالية:

Varying Perspectives on Capitalism:

يوافق اقتصاديو الاتجاه السائد أن التدخل الجماعي مطلوب عندما يحدث الخلل في العمل الكفؤ للنظام الرأسمالي. فالإحتكار والأشكال الأخرى من المنافسة الاحتكارية تؤدي إلى سوء تخصيص للموارد والتي لا يحتمل تصحيحها بدون تدخل حكومي. وتؤدي الآثار الخارجية أيضاً إلى سوء تخصيص للموارد حتى في ظل المنافسة الكاملة إن لم يتم الوصول إلى اتفاقية طوعية بين الأطراف المعنية. وإن لم يتم التوصل لتلك الإتفاقية فإن البديل هو تدخل الدولة عن طريق الضرائب أو الإعانات أو التنظيمات. ويدعو الاقتصاديون الكنزيون إلى تدخل الدولة عن طريق السياسات المالية والنقدية المرنة إن لم يكن توازن الاقتصاد الكلي منسجم مع مستوى إنتاج العمالة الكاملة الغير تضخمي.

إن هذه النظريات التقليدية من التدخل الجماعي قائمة على الفكرة الأساسية لواقع أساسي وهو التوازن الفالراس walrasian التنافسي والذي يدعو إلى قيام الدولة بردع الأطراف المعتدية. فإن تخصيص الموارد التنافسي الكفؤ (بدون قوة احتكارية وآثار خارجية وعوائق إدارية) ليس بالدواء الشافي لكل الأمراض. وقد يقر الاقتصاديون التقليديون دور آخر للدولة وهو قيامها بإعادة التوزيع لدعم العدالة الاجتماعية. فإذا كان توزيع الدخل المقترن بذلك التخصيص قد حكم عليه (بطريقة شخصية) على أنه غير مرغوب فبإمكان الفرد أن يقرر مرة أخرى على أسس شخصية أن الإنحراف عن التخصص التنافسي للموارد مرغوب فيه حتى ولو تم على حساب التضحية

بالكفاءة الفنية. والعميل الذي يمكنه تصحيح توزيع الدخل هو الدولة لقدرتها على فرض الضرائب والإعانات. وهناك دراسات كثيرة موجودة عن إمكانية الدولة إعادة التوزيع بالحد الأدنى دون الإخلال بالتخصيص التنافسي للموارد.

ولقد لعبت التحديات لفكرة المنافسة المثالية التي يؤيدها اقتصاديو الاتجاه السائد دوراً كبيراً في تاريخ الفكر الاقتصادي. وكان أهم هذه التحديات التراث الماركسي الذي يتعرض له الفصل الرابع. ومن بين التحديات الأخرى المدرسة التاريخية الألمانية والمؤسسات الأمريكية وآراء جالبريث.

في الدولة الصناعية الحديثة ونظرية شومبيتر في انهيار الرأسمالية - سنذكر باختصار آراء جالبريث وشمبيتر.

جالبريث والدولة الصناعية الحديثة:

Galbraith New Industrial State:

لقد وضع جان كنث جالبريث John Kenneth Galbraith شكوكه في نظرية الإتجاه السائد في سلسلة من الدراسات التي قرأت على نطاق واسع - منها مجتمع الرفاهة The Affluent Society، والدولة الصناعية الحديثة The New Industrial State والاقتصاد والأهداف العامة Economics and Public Purpose[٤٤]. وتحتوي معظم كتب الاقتصاد التمهيدية المهمة على تلخيص لآراءه.

ويتركز خلاف جالبريث مع آراء المدرسة التقليدية الحديثة على دور القوة في السوق. وتدعي الآراء التقليدية أن القوة بالنهاية هي للجمهور المستهلك (صاحب الصوت) إنهم السادة ووجود الأعمال الحكومية ما هو إلا لخدمة رغباتهم وهذه بصورة ملخصة فكرة اليد الخفية. فرجال الأعمال في محاولتهم تعظيم الأرباح يضطرون إلى انتاج السلع والخدمات التي يرغبها الجمهور. وفي حالات محددة قد تطور الأعمال قوة احتكارية في سوق معينة ولكن عند حدوث ذلك على الحكومة أن تتدخل بناءاً على رغبة الجمهور

المصوت. ويقترح النموذج التقليدي الحديث أيضاً أن تخصيص الموارد سيكون مثالثاً إذاً كانت جميع الأعمال تنافسية وستكون الموارد مستخدمة بأقل مما يجب عن طريق المنشآت التي تملك قوة احتكارية على أسواقها.

وبناءاً على آراء جالبريث أن هذه النتائج لا تنسجم مع عالم الواقع للرأسمالية الصناعية المتقدمة ففي الحقيقة تتوقع خطأ اتجاه العلاقات. فالإقتصاديات الرأسمالية الحديثة في الواقع اقتصاديات ثنائية dual وتتكون من (١) أعمال تملك سلطة على أسواقها. (٢) أعمال صغيرة وتنفسية تنقصها تلك السطرة. وعلى عكس التوقعات التقليدية الحديثة فإن المجموعة الأولى من الأعمال هي التي تستخدم الموارد بأكثر مما يجب overutilizes والمجموعة التنافسية الثانية تستخدم الموارد بأقل مما يجب underutilizes. كيف حدث هذا؟ فالأعمال ذات القوة الاقتصادية والسياسية ـ عمالقة الصناعة في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية ـ لم تعد خاضعة لقوى جهة الطلب والعرض السوقية، فبدلاً من تلك الأسواق قامت الإجراءات البديلة عن طريق تخطيط الشركات corporate planning الذي يضعه تقنيي الإدارة المتخصصين technocrats management وحلت خطة الشركات محل السوق وإن هدف مخططي الشركات الأساسي هو نمو الشركة.

ومن أجل التخطيط لنمو في الأجل الطويل على التقنيين ضمان توسع الطلب وبناءاً عليه فإنهم يجندون قواهم السوقية والسياسية لضمان هذا التوسع. فمن خلال قوتهم على وسائل الإعلام الجماهيرية mass media يستخدمون الإعلانات (الدعايات) من أجل خلق حاجات على مستوى جماهيري وبذلك يعكسون اتجاه السببية بين الحاجات والإنتاج. ويحدد مخططو الشركات أولاً أي المنتجات التي ينتجوها وبأي درجة سيتوسعون وبعدها الدعايات لخلق نمو الطلب الملائم. وإذا انتجت الشركات أسلحة حربية يستخدم الهيكل التقني سلطته على الحكومة لضمان مشترياتها. ويتمتع التقنيون الفنيون بقوة مماثلة على التكاليف من خلال سيطرتهم على أسواق الموارد والعمل.

وهذا ما يحصل بناءاً على آراء جالبريث في الشركات الكبيرة. أما على الصعيد التنافسي فإن الصورة مختلفة تماماً. فالقطاع التنافسي غير قادر على

منافسة قطاع الشركات الكبيرة على الموارد وبذلك يبقى بحصة غير كافية من موارد المجتمع. ونتيجة لعدم قدرتهم على المنافسة في الجهود الإعلامية مع الشركات القوية فإن القطاع التنافسي يلحظ تناقصاً للطلب على سلعهم وستنخفض حصتهم من الإنتاج الاقتصادي. وتكون النتيجة النهائية إنتاج بأقل مما يجب من جانب القطاع التنافسي ـ الإسكان العناية الصحية والخدمات الشخصية وزيادة إنتاج أكثر من اللازم للعتاد الحربي والسيارات ومعجون الأسنان من قبل قطاع الشركات القوية.

ما هو العلاج الذي يقترحه جالبريث؟ على الجمهور أن يعيد تحكمه في الدولة بدلاً من نظام تخطيط الشركات وبعدها يستخدم الدولة لمواجهة عدم التوازن في تخصيص الموارد. وهنا يكون على الاقتصاديين أن يقوموا بدور التوعية (تعليمي) عن الدور الذي تدعو له المدرسة التقليدية الحديثة. حيث تفترض المدرسة التقليدية الحديثة غياب القوة وبذلك تجعل الشك حيادياً حول القوة السياسية والاقتصادية للتقنيين المتخصصين في الشركات.

جوزيف شومبيتر (المعجب المتشاءم بالرأسمالية):

Joseph Schumpeter (Pessimistic Admirer of Capitalism):

لا بد عن تحليل الرأسمالية من التغرض لآراء جوزيف شومبيتر[٤٥]. ولقد قدم شومبيتر للعديد من فروع الاقتصاد ومعظم عمله على كل حال كان محاولة لتطوير نظرية عريضة للتطور الاقتصادي الرأسمالي[٤٦].

وكان معجباً بالرأسمالية لأنه ينظر إليها على أنها نظام مرتفع الإنتاجية وبالرغم من بعض الأمراض مثل عدم الاستقرار الدوري (والذي راى فيه شيئاً أساسياً للنظام) جادل على أن الرأسمالية جاءت أساساً لتحسن أوضاع الإنسان المادي. وبنفس الوقت، على كل حال، توقع شومبيتر اندثار الرأسمالية لتحل محلها الإشتراكية.

ما هي مصادر الحركية في الرأسمالية. ولماذا يتحتم على الاشتراكية أن تحل محلها؟ فبناءاً على آراء شومبيتر أن المنظم enterpreneur هو القوة الحركية في النظام الاقتصادي الرأسمالي. والقدرة التنظيمية عمل صعب

التعريف ويستحيل قياسه. وبالرغم من أن الاقتصاديين الآخرين أعطوا دوراً مهماً للمنظم إلا أنه كان القوة المركزية في تحليل شومبيتر للرأسمالية. وفي الإطار الذي وضعه شومبيتر يجب تمييز المنظم entrepeneur عن مدير الشركة manager أو مدير الإدارة administrator. فمدير الشركة أو مدير الإدارة يقوم بتنظيم وتنفيذ النشاطات اليومية الروتينية لمنشأة الأعمال. بينما المنظم فهو مصدر الأفكار الجديدة والطرق الحديثة في عمل الأشياء والمغامر في الأعمال الجديدة.

لماذا سيكون مصير الرأسمالية أن تحل محلها الإشتراكية؟ يدعي شومبيتر أن عمل المنظم في دوره لأن يصبح مع الوقت بيروقراطياً bureaucratized ويقوم به شركات كبيرة بناء على تحاليل الجدوى (المنافع والتكاليف) بدلاً أن يقوم به الأفراد، والمنشآت الصغيرة والتي هي انعكاس للمنظم الفرد. وأخيراً سيتلاشى الدعم العام لعمل المنظم وخاصة دعم المكافأة المادية الضرورية لعمله وستفقد الرأسمالية ميزتها الحركية، وبناء على آراء شومبيتر، فإن الرأسمالية تحمل بذور اندثارها وهنا تختلف أسباب انهيارها كثيراً عن الأسباب التي تصورها ماركس. أضف لذلك أن شومبيتر قد كان متشائماً من إمكانيات التلاعب أو تنظيم النظام الرأسمالي ولذلك لم ترق له الثورة الكينزية.

إن أفكار شومبيتر لا زالت موضع اهتمام المثقفين. حيث ساهم في التحليل الاقتصادي وآراءه تقترب من وجهة النظر العامة في الرأسمالية - حيث ركز على دور المنظم الذي يبقى مهماً إلا أنه غير مفهوم إجمالاً.

أداء النظم الاقتصادية الرأسمالية - فرضيات:

The Performance of capitalist Economic Systems - Hypotheses

تعرض الفصل الثاني لخمسة معايير عن طريقها يمكن الحكم على أداء النظم الاقتصادية: النمو الاقتصادي والكفاءة وتوزيع الدخل والاستقرار والأهداف التنموية. فما هي الفرضيات التي يمكن التوصل إليها إن كان هناك أي فرضيات من النظرية الرأسمالية في كل واحد من هذه المعايير؟ **أولاً**:

دعنا نقول أن من الصعوبة بمكان تكوين فرضيات عند هذه النقطة لأن هدفنا الأساسي هو كفاءة الرأسمالية مقابل النظم الاقتصادية الأخرى، وهذه الفرضيات من الأفضل وضعها بصيغة نسبية. على كل حال سنستمر بحذر ونبدأ بالفرضيات التي نعتقد أنها أكثر وضوحاً.

الكفاءة: Efficiency:

توفر الرأسمالية مستوى عالي من الكفاءة وخاصة في الحالة الساكنة static case. فكلما زادت درجة المنافسة في الاقتصاد أصبح الاقتصاد أكثر كفاءة. وستؤدي رغبات المنتجين في تعظيم أرباحهم ورغبات المستهلكين في تعظيم منافعهم إلى تحقيق الحد الأقصى للإنتاج من الموارد المتاحة تحت ظروف المنافسة الكاملة. وستؤدي المنافسة الغير كاملة والآثار الخارجية إلى انخفاض هذه الكفاءة إلا أن الدليل يشير إن هذه الآثار في المرحلة الأولى على الأقل ليست كبيرة جداً. والنقطة الأخرى التي تدعم الكفاءة الساكنة في الرأسمالية هو قدرتها الظاهرة في تحليل واستخدام المعلومات بفعالية تفوق النظم الاقتصادية الأخرى التي تنقصها السوق. وقد تكون أهم نقطة هي إن تعظيم الأرباح في ظلك جميع ترتيبات السوق تشجع بقوة التوليفات الكفؤة (لأقل تكلفة) للموارد لإنتاج الناتج.

الإستقرار: Stability:

إن الإستقرار هو قدرة النظام الاقتصادي على النمو دون التقلبات الغير ضرورية undue في معدل النمو وبدون التضخم المفرط execessive والبطالة. ومن الطبيعي إن الحكم على ماذا تعني «الغير ضرورية» Undue وكذلك «مفرطة» excessive شيء نسبي في هذا المضمار. على كل حال يبدو أن الإجماع الحالي هو أن الاقتصاديات الرأسمالية غير مستقرة على الأقل على أساس القوى التوازنية الذاتية في الأجل القصير. وهذا هو صلب الاقتصاد الكنزي. ويعتقد النقديون ومنظرو التوقعات الرشيدة من ناحية أخرى إن الإقتصاديات الرأسمالية بطبيعتها (أو بإمكانها) أكثر استقراراً إذا تركت وشأنها ولذلك فهناك اختلاف كبير في وجهات النظر حول هذه النقطة. على كل

حال تقنعنا الحجج النظرية والسجل التاريخي بأن الرأسمالية غير مستقرة من ناحية مع.اناتها من نوبات متكره من التضخم والبطالة والنمو المتقلب التي يعتقد الجمهور إنها مفرطة.

توزيع الدخل: Income Distribution:

لا تستطيع النظرية الرأسمالية إعطاء حكم حتمي حول العدالة وكيف يجب أن توزع الموارد بين أفراد المجتمع الرأسمالي. ففي هذا المجال توفر الأحكام الشخصية value judgment وحدها فيه إجابات فينقصنا الإجماع على موضوع «العدالة fairness». ولغياب التعريف المتعارف عليه يصعب الوصول إلى فرضيات. وبدلاً من ذلك، بإمكاننا الأخذ في الاعتبار المقاييس التجريبية لتوزيع الدخل وإعطاء تقريرات كالآتي: الدخل موزعاً بطريقة أقل تفاوتاً في المجتمع X عنه في المجتمع Y. ويصعب أن نتقدم بخطوات لاحقة أخرى كأن نقول: إن توزيع الدخل في X أفضل (أكثر عدالة) عنه في Y.

لكن النظرية الرأسمالية، على كل حال، تقترح احتمال التفاوت الكبير في توزيع الدخل. فعناصر الإنتاج مملوكة بدرجة أساسية من الأفراد الخاصين وتتحدد القيم النسبية لهذه الموارد في السوق. ونظراً لعدم احتمال توزيع الرأسمالي البشري والمادي والقدرة الطبيعية بالتساوي بين السكان وخاصة عندما يمكن نقل هذه الأشياء من جيل لآخر، فإن الملكية الخاصة لعناصر الإنتاج تؤدي إلى احتمال التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين أفراد المجتمع الرأسمالي. أما مدى هذا التفاوت في توزيع الدخل والثروة فيعتمد على توزيع رأس المال البشري والمادي والذي يعتمد بدوره على نظام التعليم وقوانين الأرث، والحظ، ويعتمد أيضاً على دور الدولة في إعادة التوزيع داخل المجتمع الرأسمالي.

النمو الاقتصادي: Economic Growth:

إن أحد مميزات الاقتصادات الإشتراكية المخططة هي قدرتها على توجيه الموارد لأهداف محددة مثل النمو الاقتصادي والقوة العسكرية (انظر الفصل الخامس). وبذلك يتفوقو على الاقتصادات الرأسمالية فبقدرتهم تجنيد

الموارد بهدف النمو الاقتصادي إذا أرادوا ذلك ويتم هذا عن طريق التحكم في معدلات الإستثمار وكذلك معدل نمو القوى العاملة. وبالرغم من قدرة الحكومات الرأسمالية التأثير على معدلات الاستثمار إلا أن المبالغ المدخرة والمستثمرة إلى حد كبير خيار للفرد ومن المحتمل أن يؤدي خيار الفرد إلى معدلات إدخار أقل مقارنة بخيارات الاقتصاد الإشتراكي المخطط الذي يركز على هدف النمو. لذلك فإذا ترك أمر نمو المدخلات من الموارد للأفراد أمكننا توقع معدل نمو بطيء للمدخلات من الموارد، وكذلك معدل منخفض النمو الاقتصادي في النظام الرأسمالي، مع بقاء الأشياء على حالها.

ولكن يجب أن نأخذ في الحسبان عامل معاكس يرجح الكفة الأخرى للميزان وهو الكفاءة المفترضة للإقتصادات الرأسمالية. وتعني الكفاءة الساكنة إمكانية الحصول على الحد الأقصى من الموارد المتاحة (ذات معدل ادخار معين) وحجم مدخرات أعظم متوفر مقارنة بوسائل إنتاج أقل كفاءة. علاوة على ذلك، هناك المشكلة المستعصية الحل وهي الكفاءة الحركية: للنظم الاقتصادية الرأسمالية. فالنظرية الرأسمالية وإلى هذا اليوم لا تقول الكثير نسبياً عن الكفاءة الحركية. ومن الممكن أن تعاظم الكفاءة الساكنة والحركية للنظام الرأسمالي قد تعوض عن قلة التحكم في نمو الموارد الإنتاجية.

أهداف التنمية: Development Objectives:

ماذا يمكننا القول عن طبيعة الأهداف التنموية في ظل الرأسمالية؟ فمن الواضح أن النمو من أحد المكونات الهامة لعملية التنمية. إن تفحص النظم الاقتصادية الرأسمالية المتقدمة يشير إلى نمط من التغير الهيكلي ونسب للعناصر تتحكم بها أساساً قوى السوق بوجود تدخل محدود جداً من قبل السلطات المركزية والنتيجة إلى حد ما نمط معتدل من التكيف القطاعي. ويرتبط التكيف القطاعي بالجدل بين مؤيدي النمو المتوازن والغير متوازن، وهناك جدل كبير حول الدور الملائم لرأس المال في عملية التنمية، على كل حال، إن القطاعات الصناعية في الدول الرأسمالية لا تحظى بالإهتمام أو الكثافة الرأسمالية التي تحظى بها في الدول الإشتراكية. كما وإن التراكم الرأسمالي في الدول الرأسمالية عادة بطيء ويعطي اهتمام أكثر للقطاع

الإستهلاكي. وهذا متوقع لأن آلية السوق تلعب دوراً مسيطراً في عملية التنمية. وأخيراً، نظراً لأن السلطات المركزية تلعب دوراً محدود جداً في توجيه النشاط الاقتصادي فهناك تركيز أقل على التنمية الاقتصادية كهدف مركزي للسياسة في الدول الرأسمالية. ويلخص الجدول (٣ ـ ١) هذه الفرضيات.

ملخص ـ النظرية الرأسمالية:

Summary - The Theory of Capitalism:

تفاوت عرضنا للنظرية الرأسمالية من النماذج الكنزية والكلاسيكية الحديثة إلى انتقاداتها الغير ماركسية. واحتل المكان الرئيسي على المسرح فكرتين متعلقتين ببعضهما البعض: مدى نجاح الرأسمالية في حل مشكلة تخصيص الموارد وما هو الدور الإقتصادي الذي يجب أن تلعبه الدولة في النظام الرأسمالي. ويدعى المدخل السائد إنه إذا كان المرء مهيأ لقبول توزيع الدخل المتضمن فإن تخصيص الموارد سيكون مثالياً إذا كان الاقتصاد يعمل في ظروف المنافسة الكاملة. وعرفت المثالية على أنها تخصيص الموارد الذي لا يمكن تغييره لتحسين وضع فرد ما دون الإساءة إلى فرد آخر «الأمثلية الباريتية». ويستنتج المرء بناءاً على ذلك إنه إذا كان الاقتصاد تنافسياً إلى حد ما فإن الرأسمالية ستكون منظمة لنفسها ذاتياً وستعطى تخصيص جيد للموارد وذلك بغض النظر عن مشكلة توزيع الدخل الغير عادل. ويتمخض عن ذلك وضع سياسة مهمة بالتحديد يجب أن يكون دور الحكومة محدوداً وعلى الحكومة اتباع سياسة كف اليد عن الأعمال.

وركزت انتقادات نموذج الرأسمالية ذاتي التنظيم هذا على عدد من نقاط الضعف، فقد حاول كنز إثبات أن بإمكان الاقتصاد أن يصل إلى مرحلة التوازن الكلي المستقر عند مرحلة تقل عن (تفوق) إنتاج العمالة الكاملة. وبذلك تقع على الحكومة مسئولية تحقيق توازن كلي ملائم. وركز النقاد أيضاً على أنه وفي ضوء المنافسة الغير كاملة قد لا يتحقق التخصيص الأمثل للموارد، وبناء على ذلك فإن على الحكومة التدخل لتصحيح سوء الاستخدام

الاحتكاري وذلك عن طريق الضرائب أو المعونات. علاوة على ذلك أثبت اقتصاديون آخرون أن الموارد ستكون سيئة التخصيص عند وجود الآثار الخارجية وعلى الدولة حينئذ ضمان أن تكون التكاليف والمنافع الخاصة والاجتماعية موضع اهتمام القرارات الاقتصادية الخاصة. وجاء تحدٍ آخر للنموذج التقليدي من جالبريث الذي رفض الفكرة الأساسية في النموذج التقليدي الحديث وحل محلها فكرته. وأخيراً جاء شومبتير المعجب المتشائم بالرأسمالية وتوقع انهيار الرأسمالية نتيجة لبقرطة bureaucratization (بيروقراطية) عمل المنظم.

الجدول (٣ ـ ١): فرضيات حول أداء النظم الاقتصادية والرأسمالية

المعايير	الأداء
الكفاءة	جيد
الاستقرار	ضعيف احتمالياً جدل حول دور الحكومة.
توزيع الدخل	عدم مساواة في غياب تدخل الدولة.
النمو الاقتصادي	لا توجد فرضيات مسبقة وواضحة: كفاءة مرتفعة مقابل تراكم رأسمالي منخفض محتمل
أهداف تنموية	لا توجد فرضيات واضحة.

ولفكرة الرأسمالية ذات التنظيم الذاتي مدافعين حديثين عنها وكذلك نقاد لها في النقديين تحت قيادة ملتون فريدمان الذين قاموا بهجوم مقابل وهام على الثورة الكنزية. حتى إن البعض جادل على أن الرأسمالية أوتوماتيكياً ستحل مسكلة الاحتكار فيها والآثار الخارجية دون تدخل الحكومة.

وفي الجزء الأخير اشتققنا من النظرية الرأسمالية فرضيات متعلقة بالأداء

المتوقع للرأسمالية. وبالرغم من غياب الرؤية المقارنة توصلنا إلى أن أداء الرأسمالية سيكون جيداً من ناحية الكفاءة إلا أنه يميل إلى عدم الاستقرار، وسيكون توزيع الدخل أكثر تفاوتاً مقارنة بالملكية. الاجتماعية (مع أن بإمكان الدولة إعادة توزيع الدخل). ولم نستطع الوصول إلى فرضيات ثابتة بما يخص النمو الاقتصادي.

في الفصل الرابع سنتحول إلى أكثر التحديات المحتملة للنظرية الرأسمالية، الإنتقادات الماركسية. ماركس وانجل ولينين واليسار الجديد جميعهم يرفضون سلفاً فكرة الاستقرار والتنظيم الذاتي كشكل للرأسمالية يتحرك إلى التخصيص المثالي للموارد مع الزمن.

REFERENCES المراجع

(1) Abram Bergson, The Economics of Soviet Planning (New Haven: Yale University Press, 1964); Jaroslav Vanek, The Porticipatory Economy (Ithaca, N. Y.: Cornell University Pres, 1971), chs. 2 - 3, and Beniamin Ward, The Socialist Economy (Yew - York: Random Huse, 1967), ch. 8 - 9.

(2) Adam Amith, The Wealth of Nations, ed. Edwin Cannan (New York: Modern Library, 1937).

(3) George Stigler, «The Successes and Failures of Professor Smith», Journal of Policital Economy, 84 (December 1976). 1199 - 1214.

(4) Paul Samuelson, Foundations of Economic Analysis (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948).

(5) Leon Walras, Elements of Pure Economics, Jaffe translation (London: Allen and Unwin, 1954).

(6) James Henderson and Richard Quandt, Microeconomic Theory: A Mathematical Approach, 2 nd ed. (New York: Mc Graw - Hill, 1971).

(7) Ibid.

(8) Henderson and Quandt, Microeconomic Theory, pp. 191 - 195.

(9) Takashi Negishi, «The Stability of a Competitive Economy: A Survey

Article», Econometrica, 30 (Ocober 1962), 625 - 669.

(10) Vincent Tarascio, Pareto's Methodological Approach to Economics: A Study in the History of Some Scientific Aspects of Economic Thougth (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1968).

(11) Henderson and Quandt, Microeconomic Theory, p. 255.

(12) F. M. Bator, «The Simple Analytics of Welfare Maximization», American Economic Reviwe, 47 (March 1957), 22 - 59.

(13) Henderson and Quandt, Microeconomic Theory, pp. 290 - 286.

(14) Arnold Harberger, «Monopoly and Resource Allocation», American Economic Review, Proceedings, 44. (May 1954), 77 - 87.

(15) Abran Bergson, «On Monopoly Welfare Losses», American Economic Review 58 (December 1973), 853 - 870; and George Stigler, «The Statistics of Monopoly and Merger», Journal of Political Economy, 64 (February 1956), 33 - 40.

(16) Libor Scitovsky, Welfare and Competition, rev. ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1971), chs. 21 - 22.

(17) Friedrich Hayek, «The Price System as a Mechanism for Using knowledge, American Economic Review, 35 (September 1945), 519 - 530; and Ludwig von Mises, Socialism: An Economic and Sociological Analysis (New York: Yale University Press, 1951).

(18) Roy Ruffin and Paul Gregory, Principles of Economics (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1983), ch. 31.

(19) John Maynard Keynes, The General theory of Employment, Interest and Money.(New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1936).

(20) Rudiger Dornbusch and Stanley Fischer, Macroeconomics, 2 nd ed. (New York: McGraw - Hill, 1981).

(21) Alan Sweezy et al., «The Keynesian Revolution and Its Pioneeers», American Economic Review, Papers and Proceedings, 62 (May 1972), 116 - 141.

(22) Milton Friedman, ed., Studies in the Quantity Theory of Money (Chicago: University of Chicago Press, 1956).

(23) Arthur Burns, quoted in Modigliani, «The Monetarist Controversy or, Should We Forsake Stabilization Policies?» American Economic Review, 67 (March 1977), 13.

(25) Paul A. Samuelson and Robert M. Solow, «Analytical Aspects of Anti - Inflation Policy», American Economic Review (May 1960), 177 - 194.

(26) Edmund Phelps, Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory (London: Macmillan, 1974), Milton Friedman. «Inflation and Unemplyment», Journal of Political Economy, 85 (June 1977), 451 - 472.

(27) Ruffin and Gregory, Principles of Economics, ch. 14.

(28) ibid, 17.

(29) Paul Samuelson, «The Fure Theory of Public Expenditure», Review of Economics and Statistics, 36 (November 1954), 26 - 30.

(30) George Stigler, The theory of Price, rev. ed. (New York: Macmillan, 1952), pp. 204 - 222.

(31) Ibid.

(32) Ibid.

(33) John Robinson, The Economics of Imperfec Competition (London: macmillan, 1933), Edward Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition, 6 th ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948).

(34) ibid.

(35) James Hibdon, Price and Welfare Thoery (New York: McGraw - Hill, 1969).

(36) Scitovsky, Welfare and Cmpetition, ch. 22.

(37) Henderson and Quandt, Microeconomic Theory, pp. 277 - 279.

(38) Milton Friedman, «Monopoly and Social Responsibility of Business and Labor», in Edwin Mansfield, ed., Monopoly Power and Economic Performance, 3 rd ed. (New York: Norton, 1974), pp. 57 - 68.

(39) Henderson and Quandt, Microeconomic Theory, pp. 267 - 275.

(40) R. H. Coase, «The Problem of Social Costs», Journal of Law and Economics, 3 (October 1960), 1 - 44.

(41) Mishan, «The Postwar Literature on Externalities», p. 17.

(42) Kenneth Arrow, Social Choice and Individual Values (New Haven: Yale University Press, 1976).

(43) John Rawls, Theory of Justice (Oxford: Charendon, 1976).

(44) John Kenneth Galbraith: The Affuent Society (Boston: Houghton Mifflin, 1957).

(45) Joseph A. Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, 3 rd ed. (New York: Harper & Row, 1962).

(46) Joseph A. Schumpeter, The Theory of Economic Development (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1954); and Joseph A. Schumpeter, Business Cycles (New york: mcGraw - Hill, 1939).

RECOMMENDED READINGS قراءات يوصى بها

THE NEOCLASSICAL MODEL النموذج الكلاسيكي الجديد

F. M. Bator, «The Simple Analytics of Welfare Maximization», American Economic Review, 47 (March 1957), 22 - 59.

Abram Bergson. «A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics», Quarterly Journal of Economics, 52 (February 1948), 310) 334; reprinted in R. V. Clemence, ed., Readings in Edonommic Analysis (Reading, Mass.: Addison Wesley, 1950), vol. I, pp. 61 - 85.

J. de V. Graaff, Theoretical Welfare Econommics (London: Cambridge University Press, 1957).

James Henderson and Richard Quandt, Microeconomic Thoery: A Mathematical Approach 2 nd ed. (New York: McGraw - Hill, 1971), chs, 5 - 7.

J. R. Hicks, Value and Capital, 2 nd ed. (Oxford: Oxford University Press, 1946).

Paul Samuelson, Foundations of Economic Analysis (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948).

Libor Scitovsky, Welfare and Competition, rev. ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1971). chs. 20 - 21.

Adam Smith, The Wealth of Nations, ed. Edwin Cannan (New York: Modern Library, 1937).

MACROECONOMIC THEORY نظرية الاقتصاد الكلي

Martin Bailey, National Income and the Price Level, 2 nd ed. (New York: McGraw - Hill, 1971).

Alan Coddington, «Keynesian Economics: The Search for First Primcpiles», Journal of Economic Literature, 14 (December 1976), 1258 - 1338.

Paul Davidson, Money and the Realo World (London: Macmillan, 1972).

Rudiger Dornbusch and Stanley Fischer, Macroeconomics, 2 nd ed. (New ork: McGraw - Hill, 1981).

A. S. Eicher and J. A. Kregel, «An Essay on Post - Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics", Journal of Economic Literature, 13 (December 1975), 1293 - 1314.

Milton Friedman, Dollars and Deficits (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hall, 1968).

Milton Friedman, ed., Studies in the Quantity Theory of Money (Chicago: University of Chicago Press, 1956.

Robert J. Gordon, Macroeconomics, 2 nd ed. (Boston: Little, Brown, 1981).

Herschel Grossman, «Was Keynes a' Keynesian'? A Review Article», Journal of Economic Literature, 10 (March 1972), 26 - 30.

John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interst, and Money (New York: Harcourt Brace Javanvich, 1936).

Axel Leijonhufvud, On Keynesian Economics and the Economics of Keynes (New York: Oxford University Press, 1968).

Franco Modigliani, «The Monetarist Controversy, or, Should We Forsake Stabilization Policies»? American Economic Review, 67 (March 1977), 1 - 19.

فشل السوق المنافسة غير كاملة , توزيع الدخل والاختيار العام

James Buchanan and Robert Jollison, eds., Theory of Public Choice: Political Applications of Economics (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1972).

James Buchanan and Gordon Jullock, The Calculus of Consent (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1974).

Edward Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition, 6th ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948).

R. H. Coase, «The Problem of Social Costs», Journal of Law and Economics, 3 (October 1960), 1 - 44.

E. J. Mishan, «The Postwar Literature on Externalities: An Interpretive Essay», Journal of Economic Literature, 9 (March 1971), 1 - 28.

A. C. Pigou, The Economics of Welfare, 4 th ed. (London: Macmillan, 1946).

John Rawls, Theory of Justice (Oxford: Clarendon, 1976).

John Robinson, The Economics of Imperfect Competition (London: Macmillan, 1959).

Paul Samuelson, «The Pure Theory of Public Expenditurd», Review of Economics and Statistics, 36 (November 1954), 26 - 40.

GALBRAITH AND SCHUMPETER

John Kenneth Galbraith, The Affuent Society (Boston: Houghton Mifflin, 1957).

——, American Capitalism: The Concept of Countervailing Power, rev, ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1956).

——, Economics and the Public Purpose (Boston: Houghton Mifflin, 1973).

——, The New Industrial State (Boston: Houghton Mifflin, 1967).

Joseph Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, 3 rd ed, (New York: Harper & Row, 1962).

——, The theory of Economic Development (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1954).

الفصل الرابع
النقــد الماركســي
THE MARXIAN CRITIQUE

التحدي الماركسي ـ تناقض وانهيار الرأسمالية:
The Marxian Challange - Contradictions And Demise of Capitalism:

رغم الاختلافات بين منظري الرأسمالية يوجد هناك نقطة واحدة يتفقوا عليها وهي أن الرأسمالية تستطيع من نفسها أو عن طريق التعديل الذي لا يغير السمة الأساسية لها حل المشكلة الاقتصادية الخاصة بتخصيص الموارد بطريقة مرضية. والإعتراض الماركسي على هذه الفرضية اعتراض أساسي(*). ويعتنق كتاب المعتقدات ضد الرأسمالية فيما بين ماركس ولينين وماوتسي تونج ولليسار الجديد مواقف معاكسة ـ وعلى وجه الخصوص فإن الرأسمالية عرضة لتناقض داخلي أساسي لا يمكن علاجه عن طريق تعديل النظام. ويعتقد الماركسيون أن النظام الرأسمالي سيذعن بالنهاية لهذه التناقضات وسيحل محله نظام اشتراكي جديد أرفع منه. وليس من الواضح

(*) تشير كلمة الماركسي Marxian إلى مساهمة ماركس الفكرية. مثلاً نظرية ماركس في القيمة المضافة ونستخدم اصطلاح الماركسيين Marxist لما تركه ماركس من أثر ثوري وسياسي ـ مثلاً ينظر للإتحاد السوفيتي على أنه دولة ماركسية.

كيفية وصف التقاليد الماركسية المتطرفة بأفضل طريقة في كتاب يتعلق بالنظم الاقتصادية المقارنة. فمن ناحية، هناك عقبات لغوية لأن للكتابات الماركسية لغتها الخاصة والأهم من ذلك طريقة تفسير الحوادث الاقتصادية تختلف بشكل كبير عن الطريقة التي يستخدمها الاقتصاديون التقليديون. والصعوبة الأكبر، هي عدم قدرة المرء المرور السريع على الفكر الماركسي دون الوقوع في مشكلة التعرض السطحي لها. وسنناقش الفكر الماركسي إلى حد كبير مستخدمين اللغة الماركسية بدلاً من محاولة ترجمتها إلى مصطلحات الاقتصاد التقليدي الحديث[1]. ويحافظ هذا المدخل على نكهة التقاليد الماركسية وذلك مهم من أجل تقويمها.

سيكون نقاشنا للنقاد المتطرفين اختيارياً وليس بأي حال من الأحوال مفرط التفصيل، سنبدأ بنقاش مساهمة ماركس وانجلر الأساسية ومن ثم ما زاده لينين. أما مساهمة الإشتراكيين المعروفين والمتطرفين الآخرين أمثال بليخانوف G. V. Plekhonov وروزا لكسمبرج Rosa Luxemberg وكارل كاتسكي Kark Kautsky ونيكولاي بوخارين Nikolai Bukharin وليون تروتسكي Leon Trotsky - أما أن نتعرض لهم أثناء الشرح أو نتجاهلهم (ليس عندنا النية أن نتعرض بشرح مفصل وكامل للفكر الاقتصادي المتطرف). لكننا سنتعرض لتحدي اليسار الجديد للنظرية التقليدية وبذلك نكون قد أعطينا لهذه الحركة أهمية تاريخية أكثر مما تستحقه الآن. وسنرجىء نقاش الرؤية الماركسية للجماعة الإشتراكية الجديدة للفصل الخامس. ولمساعدة الطالب في تكوين نظرة عامة على أصول الفكر الماركسي يعرض الجدول (٤ - ١) تطوراً للفكر الماركسي على شكل تخطيطي.

المادية الجدلية: Dialectical Materialism:

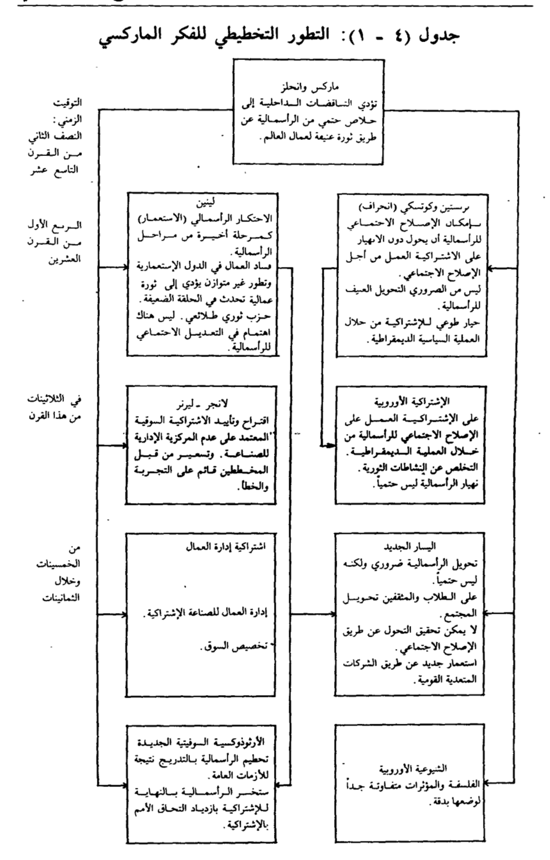
قدم كارل ماركس (١٨١٨ - ١٨٨٣) وشريكه فردريك انجلز (١٨٢٠ - ١٨٩٥) أكبر تحدٍ جدي للنظريات الاقتصادية التقليدية للرأسمالية التي تم عرضها في الفصل الثالث وتكلل عملهم بكتاب من ثلاثة أجزاء لكارل ماركس هو رأس المال Capital (وفي الألمانية Das Kapital) ومعظم كتاب رأس المال قد تم نشره بعد موت مؤلفه وتحت تحرير انجلز[2]. وفي هذا

الكتاب التذكاري وفر ماركس وانجلز الأسباب التي اعتمدت عليها نتائجهم بأن الرأسمالية تمثل نوعاً من التنظيم الاقتصادي الغير مستقر أصلاً وذات فترة من الحياة محدودة حتمياً.

ومن الضروري لفهم نظرية ماركس للرأسمالية فهم نظرته المادية للتاريخ[٣]. وبشكل ملخص فإن نظرة ماركس المادية للتاريخ تشمل اعتقاداً بأن القوى الاقتصادية (والتي سماها ماركس قوى الإنتاج Production Froces) تحدد طريقة تنظيم علاقات الإنتاج والأسواق بل وأكثر من هذا فإنها تنظم علاقات المجتمع نفسه (الهيكل الفوقي superstructure). وبناءاً على وجهة نظر ماركس تؤدي قوى الإنتاج الضعيفة (الموارد الرأسمالية العينية والرأسمال البشري المتخلف) إلى تنظيم معين لإنتاج السلع والخدمات (علاقات الإنتاج Production Relations) وستؤدي قوى الإنتاج القوية إلى مجموعة مختلفة من نظم الإنتاج أكثر تقدماً. لذلك يتوقع من المجتمع ذو الموارد الاقتصادية المتخلفة أن يحتوي على علاقات إنتاج متخلفة أيضاً (ينعكس على شكل تبادل بالمقايضة، عمال القنانة serf Iabor، سلم اجتماعي غير مرن وميل الدين ضد التجارة). وعندما تتحسن القوى الإنتاجية تبدأ بالظهور علاقات اقتصادية واجتماعية جديدة (عمال أجرة بدلاً من القنانة، تبادل النقود بدلاً من المقايضة، وغيرها). لكن هذه الترتيبات الجديدة التي تفرخت عن النمو في قوى الإنتاج لا تكون منسجمة مع مجموعة العلاقات الاقتصادية والثقافية والأجتماعية القديمة مما يؤدي إلى توتر وصراع باحتكاكهم مع بعضهم البعض.

وبالنهاية يصبح عدم الإنسجام كبيراً جداً بحيث يحصل تغير نوعي (عادة نتيجة لثورة عنيفة أو حرب) وتحل علاقات إنتاج وهيكل فوقي جديد منسجم مع قوى الإنتاج الجديدة محل النظام القديم. إن هذه التغيرات النوعية تغيرات حتمية لأن مصير المجتمعات التطور من نظام اجتماعي واقتصادي منحط إلى آخر أسمى منه عند تقدم القوى الإنتاجية التحتية.

جدول (٤ ـ ١): التطور التخطيطي للفكر الماركسي



إن آلية التغيير هي الصراع بين القديم والحديث وفي الأساس على شكل صراع طبقي (الطبقة الرأسمالية المولودة مقابل ملاك الأرض في المجتمعات الإقطاعية، والعمال مقابل الرأسماليين في المجتمعات الرأسمالية). إن العملية الثورية والتغير النوعي الحتمي من خلال التنافس بين القوى المتعارضة (الأطروحة مقابل نقيض الأطروحة thesis versus antithesis) تشكل أساس النظرية الماركسية في المادية الجدلية والمعتمدة على تعاليم الفيلسوف الألماني جورج ولهلم هيجل Jeorge Weihelm Hegel ولدويج فيرباخ Ludwig Feurbach.

إن جوهر مفهوم ماركس المادي للتاريخ هو اعتقاده بأن المجتمعات تتطور بناءاً على نمط حتمي من التغير الاقتصادي والاجتماعي تحل فيه نظم أكثر تقدماً محل النظم المتخلفة. وبناءاً على ذلك فمن المحتم أن يحل الإقطاع محل العبودية والرأسمالية محل الإقطاع والإشتراكية محل الرأسمالية.

أسباب انهيار الرأسمالية:

The Reasons for the Demise of Capitalism:

الصراع الطبقي وفائض القيمة:

The Class Struggle and Surplus Value:

يمثل انتصار الرأسمالية على الإقطاع بناء على الجدلية خطوة نوعية للمجتمع وللأمام. ستحل آلية إنتاج عالية الكفاءة (الرأسمالية) محل آلية غير كفؤة (الإقطاع) معتمدة على عمال شبه خدم وتحكم من قبل مصالح مالكة للأرض. وهناك علاقتين مؤشرتين لظهور الرأسمالية. **أولاً**: التراكم المبدئي لرأس المال (ثروة) من قبل الطبقة الرأسمالية الصاعدة (البرجوازية bourgeosie) - وسمى ماركس هذه العملية بالتراكم الرأسمالي البدائي primi-tive capitalist accumulation. والمؤشر الثاني هو تكوين قوة عمل حرة تحت تصرف رجال الأعمال الرأسماليين. ويحصل هذا عندما ينفصل العمال عن التحكم في عناصر الإنتاج (الأرض، الأدوات، والمواشي) ويصبحوا لا يملكون للبيع سوى عملهم. عند هذه المرحلة يقوم الرأسماليون المتحكمون

الآن في وسائل الإنتاج بتوظيف هؤلاء العمال الأحرار وتقام المصانع الرأسمالية لتقوم بدور الوسيلة الجديدة لإنتاج السلع. وبهذه الطريقة، يخلق صراع الطبقات الأساسي في الرأسمالية ـ صراع بين الطبقة العاملة والرأسماليين المالكين لخدمات عمل العمال وسيظهر هيكل فوقي جديد تقوم فيه جميع المؤسسات الاجتماعية والسياسية والدينية بدور يعضد مصالح الطبقة الحاكمة الجديدة أو البرجوازية.

نأتي الآن لتحليل ماركس لحركة الرأسمالية طويلة الأجل وهذا يتطلب فهم نظرية العمل في القيمة Iabor Theory of value لماركس ونظرية فائض القيمة theory of surplus value. ففي الأجل الطويل يعتقد ماركس أنه تتحدد قيمة (السعر الحقيقي) لأية سلعة بكمية العمل المتجانسة embodied في السعة سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة (من خلال سلع رأسمالية أو وسيطة) زائد الربح. ولم ينكر ماركس أن أسعار السلع في الأجل القصير تتحدد بالعرض والطلب وبالتالي يمكن أن تختلف أسعارها عن قيمة العمل الموجودة فيها. علاوة على ذلك حتى في الأجل الطويل قد تنحرف أسعار السلع فرادى بطريقة منتظمة عن قيمة العمل بسبب اختلاف كثافة رأس المال في الإنتاج (مشكلة التحويل الشهيرة the famous transformation problem)[٤]. وبغض النظر عن التحفظات هذه يبقى هناك نقطتين أساسيتين، القيمة تساوي إجمالاً مدخلات العمل المباشر هو الوحيد الذي يمكنه تحقيق أرباح (فائض القيمة).

وباستخدام الرموز العادية[٥] تنص نظرية العمل في القيمة الماركسية على أن قيمة السلع (P) تساوي مجموع تكاليف العمل المباشر (v) وتكاليف العمل الغير مباشر (c)، وفائض القيمة (s) (اصطلاح ماركس للأرباح.

$$C = c + v + s \qquad (4.1)$$

ونحتاج هنا إلى القليل من الإيضاحات لأن تعريفات ماركس لرأس المال الثابت fixed capital وتكاليف العمل الغير مباشر (c) ورأس المال المتغير variable capital أو تكاليف العمل المباشر (v) تختلف بعض الشيء عن المصطلحات الحديثة. يشير رأس المال الثابت (c) إلى تكاليف خدمات

المصنع، والمعدات والمخزون ونفقات الموارد وميزاتها العامة أنها تتضمن عملاً مجسداً فيها كان قد تم استغلاله وباللغة الحديثة تمثل (c) التكاليف الغير عمالية للإنتاج(استهلاك وتكاليف المواد تكاليف التأمين وغيرها). وتعني (v) عند ماركس تكاليف الإنتاج العمالية المباشرة أو تكاليف الأجور.

ويحتاج مفهوم ماركس «فائض القيمة» (s) إهتماماً خاصاً أيضاً. فبناءاً على ماركس أن ما يميز العمل عن عناصر الإنتاج الأخرى ـ الأرض ورأس المال والمواد ـ هي إن بإمكان صاحب العمل إجبار العمال على إنتاج قيمة تفوق تلك التي يمكن أن تتحقق خلال وقت العمل المطلوب منهم للحفاظ على استمرارهم بالعمل. ولكن ليس من المطلوب أن يدفع صاحب العمل للعمال قيمة انتاجهم بالكامل بل ما يكفي لبقائهم. فقد يكون على عامل ما أن يعمل ثمانية ساعات لإنتاج قيمة كافية لتوفير حاجات العيش subsistence needs ولكن بإمكان صاحب العمل إجبار العامل أن يخلق فائضاً (s) يحصل عليه الرأسمالي عندما يعمل العامل ١٢ ساعة ـ أربعة ساعات أكثر مما يحتاج العامل لتوفير حاجات العيش. ولم يكن ماركس واضحاً عن كيفية تعريف حاجات العيش وليس من الواضح فيما إذا عني بها البقاء المادي Physical subsistence أم مستوى استهلاك مقبول اجتماعياً. أما عناصر الإنتاج الأخرى مثل (c) فبالرغم من أهميتها للعملية الإنتاجية إلا أنها لا تخلق فائض قيمة لأن فائض القيمة الخاص بعملية إنتاجها كان قد تم الحصول عليه من قبل الطبقة الرأسمالية. فالعمل المباشر هو المصدر الوحيد لفائض القيمة (s) ويستغل العمال لأنهم ينتجون الفائض لكن تغتصبها الطبقة الرأسمالية(٦). ويلعب فائض القيمة دوراً مركزياً في النظرية الماركسية لأن رغبة الرأسمالي في تعظيم الأرباح تشكل عربة القيادة للرأسمالي. ويتفق ماركس والإقتصاديين التقليديين على النقطة الأخيرة إلا أنهم يختلفون حول كيفية خلق الأرباح.

ماذا يمنع العمال من الحصول على حصة من فائض القيمة؟ يعتمد هذا فيما إذا كان يدفع لهم أجور الكفاف subsistence أو ما يفوق ذلك(٧). ويعتقد ماركس أن الأجور بالرغم من أنها تتحدد بقوى العرض والطلب إلا أنها تميل نحو الكفاف في الأجل الطويل لأن الرأسمالية تتسبب في وجود

عدد كبير من العمال العاطلين عن العمل (يسمون بجيش البطالة الاحتياطي) الذين يضمن وجودهم بقاء الأجور بدون ارتفاع فوق مستوى الكفاف لفترات طويلة.

نحتاج علاقات ثلاثة أخرى لإيضاح وجهة النظر الماركسية في حركية الرأسمالية الأولى وهي درجة الإستغلال rate of exploitation (s') والتي يعرضها ماركس بالرموز الآتية:

$$s' = \frac{s}{v} \qquad (4.2)$$

لذلك يساوي معدل الاستغلال الأرباح مقسومة على إجمالي الأجور. فإذا عمل عامل ١٢ ساعة في اليوم ثمانية منها لتحقيق متطلبات الحياة يكون فائض القيمة ٤ ومعدل الإستغلال $\frac{٤}{٨}$ أو ٠,٥ ويحصل العامل على أجر مساوي لمتطلب الحياة (٨ ساعات إنتاج) ويحصل صاحب العمل على أرباح تساوي ٤ ساعات من الإنتاج.

وتسمى العلاقة الثانية التكوين العضوي لرأس المال Organic composition (q) of capital، والذي يعرفه ماركس بنسبة رأس المال الثابت لمجموع رأس المال (الثابت والمتغير).

$$q = \frac{c}{c + v} \qquad (4.3)$$

والعلاقة الثالثة هي معدل الربح Profit rate *(p)* والتي يعرفها ماركس بالنسبة بين فائض القيمة ومجموع رأس المال (الثابت والمتغير).

$$p = \frac{s}{c + v} \qquad (4.4)$$

أو بالتعويض من المعادلة (3 - 4).

$$p = s' (1 - q) \qquad (4.5)$$

تشير المعادلة الخامسة إلى أن معدل الربح هو ناتج معدل الإستغلال مضروبة في (1-q). لذلك وإجمالاً كلما ارتفعت s' وكلما ارتفعت q كلما ارتفع نصيب رأس المال الثابت انخفضت p. وإن لم يكن هناك رأس مال متغير (صفر = V) فلن يكون هناك ربحاً (نتيجة متوقعة لأن العمل المباشر هو المصدر الوحيد لفائض القيمة). والنقطة الأساسية هي أن الأرباح في

الأجل الطويل تتغير طردياً مع 'S، وعكسياً مع q بناءاً على تعريفات ماركس.

قانون تناقص معدل الربح والإستغلال والأزمات:

The Law of Falling Rate of Profit, Exploitation, and Crisis:

تصور ماركس أن الرأسمالية على عكس النقاد المعاصرين للرأسمالية على الأقل في أوائل مراحلها كعالم تنافسي لا يرحم وبأعداد كبيرة من المنتجين على حافة السلامية المالية margin of solvency. وأعتقد أيضاً أن الرأسمالي يهدف إلى تعظيم الأرباح (فائض القيمة) وتراكم رأس مالي من الأرباح بشكله الثابت أو المتغير.

وهناك تناقض أساسي في داخل النظام الرأسمالي من شأنه أن يعظم وينشط الصراع الطبقي بين العمال والرأسماليين. فقوى المنافسة تجبر الرأسماليين على زيادة المكونات العضوية من رأس المال (q) وذلك يمهد الطريق لانخفاض معدل الأرباح. ويتم ذلك طبقاً للطريقة التالية: يعمل الرأسماليون في أسواق شديدة المنافسة ويجبرون على تقديم اختراعات من شأنها تقليل التكاليف قبل أن يقدمها منافسوهم وبذلك يفقدون ميزاتها(٨). فمثلاً، يقدم الرأسمالي A تقنية مدخرة للعمل Labor - saving technology وهذا من شأنه أن يجذب عملاء منافسية من خلال الأسعار الأقل ويشهد بذلك زيادة مؤقتة في الأرباح تفوق المستويات العادية. والأرباح على كل حال، قصيرة العمر لأن منافسيه سيردون عليها بإدخالهم نفس التكنولوجيا المدخرة للعمل ويدخل منافسين جدد للسوق الذين تجذبهم الأرباح القدرية Windfall Profits. وتنتهي بذلك أرباح الصناعة الفائضة وبالتالي لن يتحسن وضع أي رأسمالي عما كان عليه نتيجة ذلك. ولكن المحصلة النهائية أن رأس المال الثابت قد تم إحلاله محل العمل (ترتفع q) ومالم يحدث شيء ليلغي ارتفاع q، ستنخفض معدلات الربح. إن هذه القوى نشيطة عبر الاقتصاد لذلك فهناك ميل أصيل لتعويض رأس المال الثابت محل المتغير مع أن رأس المال المتغير (العمل) هو المصدر الوحيد لفائض القيمة لهذا توقع ماركس انخفاض مستوى الربح والآثار (الكارثية) على الرأسماليين.

وتعتمد فرضية معدلات الأرباح المتناقصة على أوضاع بقاء الأشياء

على حالها من شأنها أن تخلق شكاً في حتميتها[٩]. دعنا الآن نستمر في التفسير الماركسي.

عند انخفاض معدل الربح، تصبح التناقضات الداخلية ومواطن الضعف في النظام ظاهرة. وفي محاولة إيقاف انخفاض B يحاول الرأسماليون زيادة استغلال عمالهم (رفع 'S) ويتضاعف بذلك إحساس الطبقة العاملة بسلبها واستغلالها alienation. علاوة على ذلك يؤدي تناقص معدل الربح إلى فشل الأعمال الحدية marginal business والرأسمالية الصغيرة petty capitalists فتتضخم صفوف العاطلين عن العمل. ضاغطة بشدة أكثر وإلى أسفل على معدل الأجور وتزداد مآسي الطبقة العاملة. فالمحظوظين بما فيه الكفاية بوجود عمل يتعرضون للإستغلال والسلب أما الغير عاملين فهم في وضع أسوأ.

والظاهرة التي تنذر بالشؤم أكثر من ذلك هي الميل تجاه فائض الإنتاج overproduction وعدم التناسب disproportion[١٠]. إذ يبقى العمال عند حد أجور الكفاف نتيجة معدلات البطالة المرتفعة وليس للرأسمالية الرغبة في زيادة إنفاقهم على السلع الإستهلاكية الكمالية نتيجة اندفاعهم تجاه الإدخار لزيادة التراكم الرأسمالي. علاوة على ذلك تصبح صفوف الرأسماليين أقل thining نتيجة طرد الإحتكارات الضخمة للرأسماليين الصغار من أعمالهم ولكن وفي نفس الوقت فإن القدرة الإنتاجية للإقتصاد في تزايد مستمر نتيجة لزيادة الكثافة الرأسمالية للصناعة. لذلك يقل الطلب الكلي بشكل مزمن عن العرض الكلي فيحدث انكماش وكساد وكل واحد منها أشد من السابق له، وتصبح الأزمات العالمية شيئاً طبيعياً. وسيؤدي معدل الربح المتناقص إلى انخفاض النفقات الإستثمارية وإلى نقص إضافي في الطلب الكلي وعدم التناسب في القطاعات كل على حدة وخاصة القطاعات الهامة مثل الطلب والطاقة قد تعظم الأزمات أكثر مما هي عليه.

ولم يصف ماركس بالتفصيل المراحل الأخيرة لانهيار الرأسمالية. ولكنه حصر نفسه في نقطة الجدل العامة موضحاً حتمية الثورة الاشتراكية أما العوامل المؤدية إلى الانهيار الحتمي للرأسمالية فهي واضحة. أزمات فائض

الإنتاج ونقص الإستهلاك under consumption وعدم التناسب وكلها من شأنها أن تضع الرأسمالية في مرحلة ضعيفة. وستجبر معدلات الربح المتناقض الرأسماليين على زيادة استغلالهم واستلاب العمال، مساعدين بذلك على إشعال ثورتهم المنضبطة وسيخلق تمركز وتركيز رأس المال عوائق إضافية في طريق التوسع الرأسمالي. فإن هذه القوى بناءاً على ماركس وانجلز ستتجمع لخلق الأوضاع الضرورية لإسقاط الرأسمالية بالعنف[١١].

عند هذه النقطة يجهز المسرح للتغيير النوعي من رأسمالية إلى اشتراكية إذ يتوحد العمال ضد الطبقة الرأسمالية الضعيفة ومن خلال ثورة عالمية عنيفة ينشئون نظام اشتراكي جديد. ولم يقل ماركس وانجلز الكثير عن النظام الجديد (ما قالوه سيتم وصفه في الفصل الخامس). ولقد تضمنت كتابات ماركس عامة بشكل غير ظاهر حول المرحلة الأخيرة للرأسمالية إنها تمثل نقطة التناقض الذي سيكون على حدته في أكثر الدول الرأسمالية تقدماً وبذلك تبدأ الثورة في تلك الأقطار.

لينين ـ الرأسمالية الاحتكارية والإستعمار:

Lenin - Monopoly Capitalism and Imperialism:

يجب أن نعتبر فلاديمير إلك لينين Vladimir Ilich Lenin (١٨٧٠ ـ ١٩٢٤) أبو الثورة الروسية، من المساهمين المهمين للفكر الاقتصادي الماركسي. إن كتاباته بالرغم من أنها مجلدات، إلا أنها تتعلق إلى حد كبير بسياسات الثورة (قبل عام ١٩١٧) وبعدها أصبحت تتعلق بالمشكلات العملية لحكم أول دولة اشتراكية. إن معظم كتابات لينين على شكل لاهوت جدلي polemical تتعلق بالخلافات الحزبية وتبرير أعمال الحكومة، والخلافات العقائدية بين أقطاب الحزب.

ويفسر عدم تخصيص لينين الكثير من جهوده في الكتابة للفلسفة الأساسية للماركسية بالضغوط الزمنية الرهيبة المتعلقة بعمل ثورة ومن ثم توجيه التجربة الإشتراكية الكاملة الأولى. وكان من أهم أعماله الاقتصادية كتاب «تطور الرأسمالية في روسيا The Development of Capitalism in

Russia»، والإستعمـار أعلى مراحـل الرأسمـالية Imperialism, The Highest Stage of Capitalism، وقد قام بالبحث لهذه الكتب وكتبهـا من المنفي في سايبريا وسويسرا خلال فترات كانت أقل حاجـة للنشاط السيـاسي(١٢). إن أعماله العظيمة تبين لينين على أنه محترف نظري ومثقف تجريبي في تقاليد ماركس ـ انجلز وشهدت على أهليته ليكون موضع التمعن العلمي.

ومن أهم ما عرف عنه هو إسهاماته في نظرية الإستراتيجيـة الثوريـة (مفهـوم الحزب الثـوري الـطلائعي elite revolutionary party)(١٣)، إلا أنـه ساهم كثيراً في نظرية التطور الرأسمالي وخاصة في تحليله للمرحلة الأخيرة للرأسمالية. والتي لقبها بالرأسمالية الاحتكاريـة Monopoly capitalism أو ما يـوازيها الإستعمـار Imperialism. وأفضل الـطرق لفهم كتـابـات لينين عن الإستعمار هو أخذها على ضوء طموحه في قيادة الثورة الماركسية الروسية. وبالرغم من قيام محاولات لإثبـات أن ماركس وانجلز شعـروا في سنواتهم الأخيرة باحتمال بدء الثورة العالمية في روسيا إلا أنهم كـانوا في الحقيقـة يعلقون أمالهم على الطبقة العاملة الألمانية لتقوم بالدور المنشىء. لذلك كان على لينين كثائر روسي أن يتصدر لمشكلة الإيديولوجية لإيضاح السبب في قيام الثورة في روسيا أولاً بدلاً من ألمانيا. وعندما أصبح واضحاً بأن الثورة الروسية لن تتحول إلى ثورة عالمية واجه لينين مشكلة تبريـر حصر الثـورة العمالية داخل الحدود الروسية (اشتراكية في دولة واحدة مقابل ثورة عالمية). وكانت إسهامـات لينين الأساسيـة للفكر المـاركسي الاقتصادي تتعلق بهـذه المشاكل الأيديولوجية.

الرأسمالية الاحتكارية: Monopoly Capitalism:

يدعي لينين أنه ونظراً لأن كتابات ماركس وانجلز كانت خلال المراحل الوسيطة من الرأسماليـة لم تسنح لهم الفـرصة لمـلاحظة وتحليـل مراحـل النضوج الرأسمالي ولذلك ركز لينين جهـوده على تحليل المـرحلة الأخيرة للرأسمالية والتي سماها بالرأسمالية الاحتكارية. وتأتي التسمية من ملاحظة لينين بأن الرأسمالية الناضجة تكون مختلفة عن النظام التنافسي للمنتجين وهو الشكـل الذي يميـز الرأسمـالية في مـراحلها المبكـرة والوسيـطة. إن نظام

الرأسمالية الاحتكارية سيكون خاضعاً لسيطرة الإتحادات الإحتكارية بين عدد من الشركات giant trusts للحد من المنافسة، والكارتلز (اتحادات منتجين) والإحتكارات التي يعمل العديد منها على مستوى دولي. وبالرغم من قوتهم فلن يتخلص المحتكرون كلياً من المنتجين التنافسيين وبدلاً من ذلك سيظهر اقتصاد مزدوج تتعايش فيه الإحتكارات العملاقة مع الصناعات التنافسية. وسيكون النزاع بينهم عظيماً عندما تقوم الاحتكارات بإرهاق الصناعات التنافسية.

إن ظهور الاحتكار في صورة المنظمة الاقتصادية المسيطرة سيكون مؤشراً على بداية المرحلة الأخيرة للرأسمالية. ووضع لينين قائمة بخمسة مميزات للرأسمالية الإحتكارية.

١ ـ تركيز الإنتاج بأيدي أعداد أقل فأقل من المنشآت الصناعية الكبيرة.

٢ ـ انضمام رأس المال التمويلي والصناعي عندما تقوم البنوك والممولين بزيادة تحكمهم وسيطرتهم على تخصيص الموارد الرأسمالية.

٣ ـ ستمثل ظاهرة تصدير رأس المال (بدلاً من السلع) الشكل الأساسي للتبادل الدولي.

٤ ـ تقسيم العالم إلى مناطق نفوذ وسيطرة من قبل الرأسماليات الاحتكارية.

٥ ـ تقسيم أصغر للعالم إلى مناطق نفوذ سياسي من قبل حكومات الدول الرأسمالية الناضجة[١٤].

إن صورة لينين للرأسمالية الناضجة لا يختلف كثيراً عن تصور ماركس وانجلز لها إلا أن صورة لينين معرفة بدقة أكثر أما التناقضات الماركسية الأساسية فقد بقيت ماثلة: معدل الأرباح المتناقص، الصراع الطبقي بين العمال والرأسماليين، تدهور حالة الطبقة العاملة. ولكن هناك اختلافات أساسية بين تصورات لينين وماركس وتتعلق هذه الخلافات كثيراً بتبرير لينين لقيام الثورة العمالية في روسيا المتخلفة.

وبناءاً على وجهة نظر لينين فإن الصراع الطبقي بين العمال وأرباب

العمل سيستمر حتى في الدول الإستعمارية الناضجة. فمن ناحية أخرى فإنها تتجه إلى الأسوأ نتيجة لانضمام الرأسمالية التمويلية للرأسمالية الصناعية وسيتحكم رأس المال التمويلي في توزيع الموارد الرأسمالية بين الصناعات وبتلك الطريقة سيتم الفصل بين الملكية والإدارة في الأعمال الصناعية. فبدلاً من النظام السابق حيث يكون المالك هو المدير فستأتي طبقة جديدة من المدراء المحترفين لقيادة الصناعات بينما تقطف طبقة المؤجرين الكسولة المهترءة rentiers منافع جهود العمال والإدارة. ومن ناحية أخرى سيخفف amelurated الصراع الطبقي في الدول الناضجة نتيجة محاولة رشوة الطبقة العاملة بإعطائها حصة من القيمة المضافة. وفي أغلب الأحيان عن طريق مكاتب اتحادات العمال وذلك من أجل تخفيف تذمر العمال. وستكون هذه الصفقة ضرورية لأن ثروة الاقتصادات الاستعمارية المتقدمة ستعتمد على استمرارية استغلال العمال في الدول المستعمرة الضعيفة. وبهذه الطريقة تفسد الطبقة العمالية حيث يتم تصدير استغلال العمال للدول المستعمرة وسيكون استغلال العمال الأجانب مطلوباً لنفع الرأسماليين والعمال المحظوظين في الدول الغنية.

نظرية التنمية الغير متوازنة:

The Theory of Uneven Decelopment:

كانت نظرية التنمية الغير متوازنة حجر الزاوية لتحليل لينين لبؤرة الثورة العمالية[١٥]. وبناء على وجهة نظره ستشهد الرأسمالية الاحتكارية تنمية غير سوية داخل القطاعات الاقتصادية نفسها وبين الدول الرأسمالية أيضاً، سيكون النمو غير متوازن بين قطاعات الاقتصاد نفسه نتيجة للخلاف بين القطاعات الاحتكارية والتنافسية ونتيجة لانهيار المنافسة ستجبر الدولة على انقاذ الصناعات الاحتكارية الفاشلة لأن المحتكرين سيحدو من إنتاجهم وهكذا. وعلى الصعيد الدولي، ستنمو الدول الحديثة المجيء (مثل الولايات المتحدة) بسرعة بينما ستكون الدول الرأسمالية الأكثر نضجاً والمهترءة الرأسمالية (مثل فرنسا) في حالة انهيار. على كل حال ونظراً لأن العالم الغير متقدم قد أصبح مجزءاً بالكامل عن طريق الرأسمالية الاحتكارية. فإن

الطريقة الوحيدة المتوفرة للدول الحديثة المجيء في تحقيق سيطرة أجنبية هي في أخذ السيطرة في القوى المنهارة. وبذلك يضمن قانون التنمية الغير متوازنة منافسة دولية وصراع بين القوى الإستعمارية عندما تصطدم مع بعضها البعض السيطرة على الأسواق والموارد الأجنبية(١٦).

وستضعف هذه الصدامات العسكرية والحروب القوى الإستعمارية على المستوى الاقتصادي والاجتماعي وخاصة تلك الدول الرأسمالية الأقل تقدماً نسبياً لكونها غير مهيئة لتلك المنافسة. وسيوفر هذا الضعف للطبقة العاملة فرصة للنهوض ضد الرأسماليين المتجبرين؟ ولكن ونظراً لأن العمال في الدول الإستعمارية المتقدمة قد تم شراؤهم مسبقاً فليس من المتوقع أن تنشب الثورة في تلك الدول. ولكن من الأرجح أن تحصل في أضعف حلقات السلسلة الرأسمالية حيث يكون هناك التناقض وصراع الطبقات على أشده. ولهذا وبناءاً على وجهة نظر لينين لم تبدأ الثورة العمالية في ألمانيا أو بريطانيا ولكن بدأت في روسيا لكونها الحلقة الضعيفة في السلسلة الرأسمالية.

روسيا كالحلقة الضعيفة ومشكلات التحول:

Russia as The Weak Link and the Problem of Transition:

لماذا توصل لينين إلى أن روسيا القيصرية ستكون الحلقة الضعيفة؟ فبناءاً على وجهة نظره كانت روسيا المزيج الغريب من النضوج ورأسمالية أقل تقدماً. وقد بين لينين في دراسته لنمط التنمية الاقتصادية في روسيا الطبيعة الثنائية dual nature للإقتصاد الروسي. فمن ناحية كانت الصناعات الثقيلة الروسية عالية التركيز واحتكارية وذات صرح صناعي عظيم وتستوعب نسبة عالية من عمالة الصناعة. لذلك فقد شهد العامل الصناعي الروسي سلفاً الإستلاب والإستغلال المطلوب لتكوين التطلعات الثورية. ولعبت الدولة الروسية دوراً أساسياً في دعم الصناعة الثقيلة وحماية مصالح الاحتكار. وفي الحقيقة كانت الطبقة العمالية الصناعية مستغلة عن طريق صاحب العمل المحتكر وكذلك الدولة(١٧). علاوة على ذلك قامت روسيا

نفسها بدور القوة الإستعمارية في وسط آسيا، ومنشوريا وتكون بذلك قد اشتركت في السيطرة على الدول الأضعف. وركز لينين على العموم على وجود المظاهر المتخلفة أيضاً في روسيا فلقد كانت الصناعة الروسية معتمدة على رأس مال والتقنية الأجنبية في تطورها وتكون بذلك في وضع شبه مستعمرة semicolonial مقابل الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى. ثانياً: إستمرت الصناعات اليدوية hand craft في السيطرة على الإنتاج والسلع الإستهلاكية وذلك على عكس الصناعة الثقيلة التي تسيطر عليها الإحتكارات. وأخيراً كانت الزراعة الروسية موبوءة ببقايا vistiges، الإقطاع وتستخدم وسائل الزراعة المتخلفة.

من هذا توصل لينين إلى أن روسيا كانت بالفعل الحلقة الضعيفة في السلسلة الرأسمالية. فمظاهرها المتقدمة ساعدت على خلق طبقة عمالية صناعية ثورية والتي إذا أمكن توجيهها عن طريق صفوة ثورية elite «الحزب البلشيفي» فإنها مهيئة للإطاحة بالرأسمالية وستضمن المظاهر الروسية المتخلفة عدم القدرة على المنافسة بفعالية في الصراع الإستعماري مما يضع رأس المال الاحتكاري الروسي في وضع حرج.

لكن نتيجة لكون روسيا دولة رأسمالية أقل تقدماً فهل من الضروري أن تمر في مرحلة انتقالية (ثورة برجوازية) لتهيء المسرح لثورة عمالية أخيرة؟ لقد أدى هذا السؤال الإيدلوجي والسياسي إلى انشقاق القيادة في الحزب البلشيفي حيث جادل ليون ترتسكي Leon Trotsky لصالح الثورة الدائمة Permanent Revolution والذي عنى بها إن على الطبقة العمالية الروسية أن تحمل الثورة إلى جميع أرجاء العالم من البرجوازية إلى المرحلة الإشتراكية باستمرارية واحدة غير متقطعة[١٨]. وجادل لينين ضد هذا الموقف حيث اعتبر أن هناك حاجة لفترة انتقالية بين سقوط الرأسمالية وقيام الإشتراكية. في الحقيقة وبالسماح لظهور رأسمالية الدولة state capitalism في روسيا فإن هذا سيدعم الإنتصار الإشتراكي المحتم[١٩].

وكان تبرير لينين كما يلي: إن تركز احتكار الصناعة في أيدي رأس المال التمويلي سيعني جعل عملية الإنتاج اشتراكية socialization. وعندما

يحصل هذا ستزول في النهاية قوى السوق والتي سيحل محلها الهيكل المركزي الموجه من قبل المدراء الاقتصاديون. وباستطاعة هذا الشكل من رأسمالية الدولة استغلال الطبقة العاملة فقط طالما بقي الرأسماليين في السلطة. ولكن بتحكم دكتاتورية البروليتاريا في هذا الهيكل الاحتكاري (الإستيلاء على القمم الآمرة في الاقتصاد «commanding hights») يمكن تحويل قوة إنتاج الرأسمالية الاحتكارية الهائلة لصالح الطبقات العاملة. وإذا تم تحطيم النظام القديم (المقصود بالنظام هنا ترتيبات الصناعة) كما طالب المنظر البلشيفي بوكارين Nikolai Bukharin[٢٠] فإن هذا يمثل خطوة للخلف بناء على وجهة نظر لينين ويتحتم ابتداء عملية الاشتراكية مرة أخرى من جديد.

ولقد أدت الأحداث اللاحقة ومن أهمها الحرب الأهلية الروسية إلى جعل ذلك الجدل بين لينين وبوخارين وترتسكي أصم moot وحيث أدت حالة الطوارىء أبان الحرب إلى جعل التحالف الإنتقالي transitional alliance بين النظام القديم والحديث مستحيلاً[٢١]. وعلى كل حال مثل النقاش البولشفي حول موضوع التحول مساهمة مهمة للنظرية الماركسية.

الماركسية والتحريف: Marsism and Revisionism:

يصعب التعرض لتاريخ الفكر الماركسي بعد ماركس وانجلز ولينين بطريقة تخلو من التحيز. ففي الإتحاد السوفيتي تحجرت ossified الماركسية اللينيه وأصبحت عقيدة جامدة dogma[٢٢]. أما مساهمات المنظرين الماركسيين والقادة مثل ليون ترتسكي ونيكولاي بوخارين - الثوار الروس القدامى الذين تم إهمالهم من المؤسسة البلشفية - فقد تم تجاهلهم disparaged. والكتاب الإشتراكيين الآخرين - برنستين Bernstein توجان برانوفسكي Tugan Baranovsky كوتسكي koutsky ولكسمبرج Luxemburg فقد وصفوا على انهم منحرفين أو مراجعين revisionists or deviationists ويدخلو الثقافة الأرثوذوكسية على أنهم رجال من قش bland strawmen من أجل النقاش العلمي. وانتهت عملية تطور الفكر الماركسي الهامة في الإتحاد السوفيتي بصعود مثالين في نهاية العشرينيات من هذا القرن. وبدلاً من

التقدم الملحوظ في النظرية الماركسية ـ اللينينية إقتصرت المؤسسة الروسية على إصدار كتب مدرسية textbooks متقطعة عن الاقتصاد السياسي للماركسية اللينية كان هدفها تبيان وجهة النظر الحزبية الأرثوذوكسية.

الأزمات العامة للرأسمالية: The general Crisis of Capitalism:

لقد كان هدف الكتب المدرسية للإيديولوجية السوفيتية هو اتباع والدفاع عن الماركسية اللينينية في ضوء التطورات التاريخية الأخيرة التي تبدو غير منسجمة مع تعاليم ماركس(٢٣). وتشمل هذه فشل الرأسمالية في الانهيار وازدياد رخاء العمال الرأسماليين. وكرد فعل لعدم الانسجام التاريخي هذا أوجد كتاب الأزمات العامة للرأسمالية وهو المساهمة الرسمية السوفيتية النظرية الماركسية(٢٤). وتهدف هذ النظرية إلى تفسير كيفية الإنتقال من الرأسمالية إلى الإشتراكية العالمية والذي سيأخذ مكانه بالرغم من الرفاهية المتزايدة في العالم الرأسمالي الصناعي والذي يبين قليل من العلامات التي تشير إلى أنه على حافة الإنقلاب بالعنف عن طريق الطبقة العمالية الثورية.

وبناءاً على النظرية سيكون هذا اهتراء مرحلي عام للدول الرأسمالية الاحتكارية المتقدمة نتيجة لمواطن الضعف الداخلية والخارجية. وستتسارع العملية بتواجد عالم اشتراكي متقدم (الإتحاد السوفيتي والصين وأوربا الشرقية وغيرها) الذي سيثبت أفضلية البديل الماركسي لدول الرأسمالية الضعيفة. وسيبتعد سكان العالم بالتدريج عن الرأسمالية ليلتحقوا بصفوف الاشتراكية فتوسع العالم الشيوعي بعد الثورة الروسية يشكل الدليل العلمي والأساسي لهذه النظرية. وعلى المستوى السياسي توفر نظرية الأزمات العامة الأسس لفلسفة التعايش السلمي peaceful coesistence بين الإشتراكية والرأسمالية ـ وهو مفهوم قد يبدو للبعض على أنه انحراف أساسي عن الفكر الماركسي. والفكرة خلف التعايش السلمي هي أن العالم الرأسمالي وأثناء معاناته لأزماته العامة لن يكون قادراً على منافسة الصراع الإيديولوجي مع الشيوعية العالمية وفي الأجل الطويل سيخسر لصالح منافسه الأفضل.

فما هي القوى المتوقعة التي ستؤدي إلى الانهيار التدريجي الرأسمالية؟

إنها الأزمات التقليدية والعوامل التي ذكرها ماركس وانجلز ولينين متناغمة مع التطورات التاريخية الحديثة وأزمات فائض الإنتاج وانحسار الأسواق، ونمو الاحتكار وانحسار المنافسة، وخسارة المناطق المستعمرة بعد الحرب العالمية الثانية وحروب التحرير الوطني، واستمرار العداء بين العمال الرأسماليين والنمو غير المتوازن في الدول الرأسمالية الناضجة (انهيار بريطانيا، صعود الولايات المتحدة) وغيرها. والنتيجة النهائية لسياسة التعايش السلمي هو التوسع البطيء للإشتراكية على حساب الرأسمالية. وفي الأجل الطويل ستختفي الرأسمالية ولكن بدون الحاجة إلى الثورة العمالية العالمية العنيفة.

وتتصور المصادر السوفيتية الرسمية نظرية الأزمات العامة على إنها توسع منطقي للماركسية الأرثودوكسية إلا أننا نعتبرها أكثر من ذلك. تبدو على إنها تتناقض مع الفكرة الماركسية في الانقلاب العنيف على الرأسمالية عن طريق الطبقة العمالية الثورية التي لم تعد تطيق الاستغلال والإضطهاد. وفي مكانها عرض المنظرون السوفيت فكرة التدرج والإنتصار البطيء للإشتراكية على الرأسمالية، وفي بعض الحالات سيكون التحول من الرأسمالية إلى الإشتراكية عنيف (مثل حروب التحرير الشعبي)، وفي حالات أخرى ستكون سلمية إلى حد ما. إن هذا التكيف adaptation يبدو بعيداً عن فكرة ماركس في التغير النوعي العنيف ويشبه ما يسمى بالحركة التحريفية التي انتقدت بشدة من قبل الأرثودوكسية السوفيتية.

أفكار التحريفيين بعد ماركس: Revisionsit Thought After Marx:

يركز تاريخ الفكر الإشتراكي بعد ماركس وانجلز ولينين على موضوعين: **الأول**: وهو يتعلق بإمكانية تخصيص الموارد بكفاءة في اقتصاد سوق اشتراكي market socialist. **والثاني**: يركز على إمكانية تحسين مساوىء الرأسمالية مما يجعل من الثورة العمالية العنيفة غير ضرورية، ويعتبر هذين الإنحرافين أسوأ أنواع التحريف بناءاً على الأيديولوجية السوفيتية الرسمية ويجب عدم السماح لهما في دولة اشتراكية صحيحة (سنناقش الدراسات

الأولى عن الإشتراكية السوية في الفصل الخامس). وفي هذا الفصل سنوفر نقاشاً مبسطاً للشكل الثاني من التحريف. ويجب التأكيد على أن الفكرة التي يعتبرها شخص ما على إنها تحريف يعتبرها الشخص الآخر على أنها فكرة ماركسية أرثودكسية. وسنتبع التقليد في التصنيف على أن المنحرفين هم الإشتراكيين الذين ينكرون ضرورة انهيار الرأسمالية والإنقلاب العنيف عليها عن طريق الطبقة العمالية الثورية.

لقد بدأت الحركة التحريفية بعد موت انجلز عام ١٨٩٥ وترتبط بقوة بالأفكار الديمقراطية الاجتماعية في ألمانيا[٢٥]. وكان هدفها تعديل ماركس على ضوء الخبرات القائمة، وكان السؤال الأساسي الذي تعرضت له هو هل أصبحت الرأسمالية موضع مؤثرات محسنة أدت إلى تقويتها بحيث تحاشت الحاجة إلى ثورة عمالية عنيفة. وأكثر المنحرفين شهرة في الكتابات الماركسية الأرثودوكسية هم إدوارد بيرنستين Bernstein، وميخائيل توجان ـ برانوفسكي Mikhail Tugan - Baranovsky، وكارل كاوتسكي Karl Kautsky. وإجمالاً كان المنحرفون منخرطين في حركة الإتحادات العمالية في أوروبا وشعروا بأن التعديل الإجتماعي المجتمع الرأسمالي وتشجيع المشاركة الديمقراطية أهداف إجتماعية أكثر معقولية للحركة الإشتراكية بدلاً من سياسات لينين الثورية. وكان هذا صحيحاً إذا أخذنا في الاعتبار اعتقاد التحريميين أن انهيار الرأسمالية غير حتمي ولربما لن يأتي ذلك اليوم أبداً. ففي هذه البيئة كان أفضل الآمال للطبقة العاملة هو نمو القيم الديمقراطية التي ستتيح للدولة التدخل بعدالة بين الطبقات الاجتماعية المتعارضة.

وكان إدوارد برنستين (١٨٥٠ ـ ١٩٣٢) صديق قريب وزميل لأنجلز وعضو في الحركة الإجتماعية الديمقراطية الألمانية وكان حاصلاً على مؤهلات ماركسية ممتازة، ومع ذلك فإن تحريفه للماركسية عند دورة القرن اعتبر حادثة مهمة في تاريخ الماركسية اللينينية. وجادل برنستين على أن انهيار الرأسمالية الذي توقعه ماركس وأنجلز لم يعد بعد حتمياً نتيجة للميل للتحسن الحديث في التنمية الرأسمالية. ونتيجة لذلك خفت حدة الأزمات الاقتصادية ولم يعد صراع الطبقات معرفاً بدقة. ففي هذه البيئة المرنة أصبحت الحاجة

إلى ثورة اشتراكية عنيفة وحالية غير منظورة. وبدلاً منها فإن مساوىء الرأسمالية ستزول بالتدريج عندما يصبح الجمهور أكثر وعياً وتعليماً. وفي الأجل الطويل، فإن هذا الميل نحو التحسن سيصبح قوياً بحيث يتاح للجمهور المتمدن اختيار الاشتراكية طوعاً كنظام اقتصادي قائم دون الحاجة إلى العنف.

أما ميخائيل توجان - برانوفسكي (١٨٦٩ - ١٩١٩) فقد كان اقتصادياً روسيا عريفاً وماركسياً معتدلاً وقد أشير إليه كثيراً في الحركة التحريفية. وبالرغم من أنه ليس من اتباع ماركس إلا أن كتاباته عن نظرية الانهيار الماركسية اعتبرت خطيرة بشكل خاص من قبل الماركسيين الأرثودوكس. وجادل توجان أن نظريات ماركس حول الأزمات وانهيار الرأسمالية غير صحيحة، وخاصة لعدم وجود ميل أصيل لانخفاض معدل الربح وكذلك فإن نقص الاسهلاك (فائض الإنتاج) لن يشكل مشكلة في الدول الرأسمالية المتقدمة. يتبع ذلك إذن أن الرأسمالية ليست غير مستقرة كظاهرة أصيلة وغير محكوم عليها بالموت كما ادعى ماركس ولكنها ستستمر في التوسع إلى أجل غير معلوم. وبناءاً على وجهة نظره إن الإنسان لن يحصل على الإشتراكية كهدية من القوى الاقتصادية البدائية العمياء[٢٦] وبدلاً من ذلك، على الناس أن تعمل ببطء وبالتدريج وبطريقة واعية من أجل تبني الإشتراكية في النهاية دون الحاجة إلى الثورة العنيفة.

كارل كاوتسكي (١٨٥٤ - ١٩٣٨) ممثل عريق آخر للديمقراطية الاجتماعية الألمانية، وكان في فترة ما ينظر له على أنه أعظم المتحدثين الرسميين عن الماركسية الأرثودوكسية وكان هو الأول في الرد على تحريفات برنستين، وكون عام ١٩٠٢ نظرة مفادها إن الكساد الدائم سيدفع بالعمال إلى اختيار البديل الاشتراكي وإن الإصلاح الاجتماعي لن يخفف من العداء الطبقي. وعلى كل حال، في منتصف العشرينيات يبدو أن كوتسكي قد التحق بالتحريفيين وذلك بتحدية حتمية انهيار النظام الرأسمالي. وبناءاً على لينين لقد أظهر كوتسيكي ميلان للإنحراف قبل ذلك بوقت طويل عندما ادعى أن بإمكان الطبقة العاملة تحقيق توازن في القوة مع معارضيهم من الطبقات

الأخرى من خلال نمو الديمقراطية[٢٧].

اليسار الجديد: The New Left:

إن اليسار الجديد الذي تعمق وجوده في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية في منتصف الستينات والمكون أساساً من مثقفين شباب يشكل مزيجاً غير عادي من الأرثودوكسية الماركسية اللينينية مع أفكار جديدة متطرفة[٢٨]. وتأثرت هذه الحركة بكتاب عديدين ومختلفين يتراوحون من موحدي الماركسية الأرثودوكسية (ماركس، وانجلز، ولينين) إلى النقاد القدماء للرأسمالية (بول باران Paul Baran، بول سويزي Paul Sweezy، موريس دوب Maurice Dobb، وأرنست مانديل Ernest Mondel، واندري جورز Andre Gorz، وجين رابنسون Joan Robinson) إلى كتاب غير ماركسيين مثل خان كنث جالبريت J. k. Galbraith. كذلك فإن القادة الثوريين مثل ماو Mao، هوشي منه Ho chi Minh، وفيديل كاسترو Fidel Castro وتشي جيفارا Che Guevara يعتبرون ذوي مرتبة مرتفعة في الفكر اليساري الجديد. وكذلك الفلاسفة الفوضويين anarchist مثل باكونين Bakunin وكروبتكين Kroptkin والإشتراكيين المثاليين. وكتاب اليسار الجديد الأمريكيين في العادة اقتصاديين شبان ثم تدريبهم على التقاليد الكلاسيكية الحديثة (التي يرفضونها)[٢٩]. ويتجنبون إلى حد كبير مصطلحات ماركس ويعزون مديونيتهم الثقافية لغير الكتاب الماركسيين والشمسية التي تشكل منظمة اليسار الجديد في الولايات المتحدة هو اتحاد اقتصاديي السياسة المتطرفين Union of Radical Political Economists الذي ينشر مجلته العلمية Review of Radical Political Economics، ومن أشهر كتاب اليسار الجديد، فقط لتسمية البعض، هربرت جنتز Micheal Reich، وتوماس وايسكوف Thomas Weisskoff، وجيمس ويفر james Weaver، وبروس ماك فارلن Bruce Mcfarlane. إن اليسار الجديد إلى حد ما يجمع بينهم عدم حبهم للماركسية كما هي مطبقة في الإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية. لذلك فإن اليسار الجديد يعتبر أكثر من صحوة ماركسية بسيطة وفي الحقيقة تختلف مع الماركسية الأرثودوكسية في مواقع مهمة.

ويتفق الماركسيون الأرثودوكس واليسار الجديد على أن المجتمع الرأسمالي غير متناغم ويجب تحويله إلى مجتمع اشتراكي جديد. إن المجتمع الرأسمالي فاسد أصلاً ولا يمكن انقاذه عن طريق الإصلاح الاجتماعي. وفي هذه النقطة يلتقي اليسار الجديد مع لينين وعدم رغبته في الإصلاح الاجتماعي ولكنه يختلف مع المحرفين الذين يشعرون بأن التعديل الاجتماعي في ظل حركة اتحادات العمال سيكون بإمكانه تحاشي الحاجة للتحويل الثوري للرأسمالية.

وتتعلق نقطة الخلاف الأساسية مع الماركسية الأرثوذوكسية حول دور الطبقة العاملة كقوة ثورية وحتمية تحول الرأسمالية إلى اشتراكية. ويبدو أن اليسار الجديد يتفق مع ادعاء المحرفين بأن انهيار الرأسمالية ليس حتمياً ولا وشيكاً. ويجادل كتاب اليسار الجديد بأن الطبقة العاملة في الدول الصناعية الرأسمالية قد تم إدماجهم في المجتمع الرأسمالي ولا يمكن أن يؤمل منهم القيام بدور التحويل المتطرف للمجتمع الرأسمالي. لذلك فعلى طلائع ثورية جديدة تتكون من الطلاب والمثقفين أن يقوموا بهذا الدور ولا يقترح اليسار الجديد أن صراع الطبقات قد انتهى في الدول الرأسمالية الغنية لأن سوء توزيع الدخل، والقوة، وصراع المصالح، والإستلاب، وخلع الفرد من شخصيته depersonolization (التعامل معهم كأرقام) في العمل باقية بالرغم من الرخاء المادي العام للطبقة العاملة. ولكن ما حدث هو التعتيم على الحس الثوري نتيجة الرخاء المتزايد وإن المحرومين مباشرة من هذا الرخاء نتيجة التصنيف الاجتماعي stratification ـ مثل السود والبنيين والنساء وكبار السن ـ ضعاف جداً وغير منظمين ليكونوا جوهر ثوري فعال. فالتحول المتطرف للمجتمع الرأسمالي ليس فقط غير حتمي كما ادعى ماركس ولينين، ولكنه بناءاً على بعض كتاب اليسار الجديد بعيد الاحتمال(٣٠). وعند الحد الأدنى يمكن تحقيق الإنقلاب على الرأسمالية فقط من خلال جهود النشيطين لتوحيد الطبقات المستلبة في العالم النامي والمتقدم معاً. واحد المظاهر الأساسية لهذا النشاط هو إعادة تعليم الطبقات العاملة لفهم مكانهم الصحيح في المجتمع الرأسمالي.

انتقادات اليسار الجديد للرأسمالية المعاصرة:

Newleft Criticism of Contemporary Capitalism:

يقبل اليسار الجديد معظم الإنتقادات الماركسية للرأسمالية، ويستفز سوء توزيع القوى السياسية والاقتصادية في الرأسمالية وعلى وجه الخصوص كتاب اليسار الجديد، ويجادل اليسار الجديد بشكل خاص بأن هناك علاقة وثيقة بين الحالة الاقتصادية الخاصة وبين القوة السياسية فإذا كان هناك تفاوتاً كبيراً في توزيع الدخل ستكون القوة السياسية موزعة بنفس الطريقة أيضاً. ولذلك يمكن النظر للصراع الطبقي على انه صراع على توزيع القوة السياسية. ويحظى الرأسماليون ـ المحتكرون الشركات المتعددة الجنسية وعائلة روكفلر ـ بقوة سياسية محلياً وعالمياً أكثر من نصيبهم العادل. وبالرغم من أن الموظفين الحكوميين يخضعون لرغبات الأغلبية إلا أن الديمقراطية الرأسمالية لا تعمل فعلاً بقاعدة «للرجل الواحد صوت واحد» وبدلاً من ذلك فإن أصحاب القوة الاقتصادية يتحكمون بالعملية السياسية.

ولتحكم الراسماليين الاحتكاريين في القوة السياسية مضاعفات هامة على الاقتصاد العالمي. ويعتقد اليسار الجديد أن استمرار الرخاء في الدول الغنية يعتمد على العسكرتارية واستغلال الدول الفقيرة. فبدون النفقات العسكرية المتزايدة لن يكون الطلب الكلي كافياً للحفاظ على دخول حقيقية بمستواها الحالي، وبدون استغلال الموارد والعمال في دول العالم الثالث لا يمكن الإبقاء على ثروة ورفاهة الدول الرأسمالية. ولكن لكون هؤلاء مالكي القوة الاقتصادية أيضاً محتكرين للقوة السياسية على كل حال فبإمكانهم ضمان استمرار توسع النفقات العسكرية واستمرار استعباد الدول الفقيرة ولكنها الغنية بالموارد بالقوة العسكرية. وفي الحقيقة إن نظرية اليسار الجديد في الاستعمار قريبة جداً من أفكار لينين لأن كلاهما يتفق على أن رخاء الغني يعتمد على استغلال الفقير في دول أخرى وعلى أن الطبقة العاملة في الدول الغنية ستكون فاسدة (أو مغررة) بحيث تدعم هذا الاستغلال. واحد اللوالب الجديدة هي أن هذه الإمبريالية قد خططت لها الشركات المتعددة الجنسية التي تعبر الحدود القومية وبهذه الطريقة فقد حلت إمبريالية الشركات محل إمبريالية الدولة.

الإستلاب ونوعية الحياة: Alienation and the Quality of life:

تبقى الطبقة العاملة في الدول الرأسمالية المتقدمة بالرغم من رخائها النسبي مستلبة ومصدر جذور هذا الإستلاب يكمن في أن سوق العمل يسلب العمال من التحكم في خدماتهم العمالية ويحولها إلى أولئك المالكين لرأس المال والتكنولوجيا. فالعمال منعزلين عن وضع القرار ويخضعون لجو عمل غير شخصي وعرضة لكونهم مجرد أرقام على خط الإنتاج وليسوا بشراً ويؤدي الإنتاج الرأسمالي كوسيلة قوية للتحكم الاجتماعي. علاوة على ذلك، إن حرية الخيار في سوق العمل الرأسمالي محدودة بالتقسيم الطبقي للمجتمع وتحرم النساء من الوظائف المجزية (ذات المرتبات الكبيرة) وتحرم الأقليات من اتحادات العمال المهنية وغيرها. والأكثر أهمية، فإن الدخول إلى الوظائف المجزية ـ الإدارة الوظائف المهنية الأعمال المصرفية ـ يعتمد على ثروة عائلة الفرد نتيجة لتكاليف التعليم العالي المرتفعة وأهمية العلاقات العائلية. وتميل الثروة وعدم المساواة إلى الإنتقال من جيل لآخر.

إن استلاب العمال وعزل جماعات معينة عن الوظائف ذات المرتبات الكبيرة يؤدي إلى انخفاض مستوى الحياة في الدول الرأسمالية المتقدمة بالرغم من الرخاء النسبي العام للسكان، علاوة على ذلك، تولد الرأسمالية المتقدمة مشاكل آثار خارجية حادة ـ مثل الهواء والصوت وتلوث المياه ـ بالإضافة إلى مشكلة استلاب العمال. وعلاوة على ذلك إن فائض الإنتاج في المجتمعات الرأسمالية يخل بالتفضيل الحقيقي للمستهلكين ليس فقط من خلال دعايات السلع السخيفة ولكن الأهم من ذلك بإجبارهم على نمط حياة معين عن طريق تحويل المجتمع إلى اقتصاد تجارة commercialization. فمثلاً على المستهلك أن يشتري سيارة لأن المجتمعات الرأسمالية التي أصبحت تجارية تشجع السكن في الضواحي وعدم التركيز على المواصلات العامة يفرض هذ النفقات على المستهلكين.

تقويم التحدي المتطرف:
An Evaluation of the Radical Challenge:

ليس من السهل تقويم نجاح وفشل التحدي الماركسي للرأسمالية واحد

النتائج التي يمكن أن نصل إليها على كل حال والتي تظهر جلية هي النجاح السياسي الكبير للأيديولوجية الماركسية. فاليوم يعيش حوالي ثلث سكان العالم تقريباً في دول شيوعية بنوع من الولاء لأفكار ماركس وانجلز.

وعلى مستوى مختلف تماماً يمكن المرء تقويم التحدي الماركسي على أساس قدرته في توقع مستقبل العالم الرأسمالي. فبناءاً على هذا المعيار فقد كان واضحاً أن الماركسية قللت من مدى underestimated صلاحية الرأسمالية في الأجل الطويل كنظام اقتصادي. فتوقع ماركس المنذر بكارثة لم يحصل بعد ولم تسوء أزمات الاقتصاد الرأسمالي وليس هناك من دليل على انخفاض في مستوى الأرباح مع الزمن أو ارتفاع كبير لمعدلات البطالة. فلقد شهد العمال في الدول الرأسمالية المتقدمة إرتفاعاً في مستوى المعيشة الحقيقي مما جعلهم يعيشون فوق أي مستوى كفاف يمكن أن يحدده فرد. وفشلت الثورة العمالية بالإنتشار خلف حدود الإتحاد السوفيتي وتم تطبيق الإشتراكية في أوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية عن طريق الجيش الروسي ولم يأت على أساس النموذج الماركسي الأرثوذوكسي من ثورة عمالية بالرغم من محاولة الاتحاد السوفيتي في تصويره على انه كان كذلك. وبالرغم من أن إقامة النظم الشيوعية في كل من يوغوسلافيا والصين بنهاية الحرب العالمية الثانية وبدون مساعدة الجيش الأحمر إلا أن تلك الدول لا نستطيع أن نصفها بالدول الرأسمالية الناضجة التي تحدث عنها ماركس وانجلز.

وكان فشل الماركسية الأرثوذوكسية كبيراً في توقعها مستقبل العالم الرأسمالي. أما المحرفين الذين شككوا منذ البداية في حتمية انهيار الرأسمالية فقد كانوا على الطريق الصحيح. وقد يكون منطقياً أن نسأل هل انقذت الرأسمالية نفسها من القدر الذي توقعه لها ماركس وذلك بإصلاح نفسها (تنظيم الاقتصاد الكلي الكنزي وتبني التعديلات الاجتماعية) أو هل كان ماركس مخطئاً بحق في تقويمه للرأسمالية. وعلى كل حال، فإن فشل الرأسمالية في إظهار أية إشارة على الإنهيار الوشيك قد أدى إلى تحريف كبير للماركسية اللينينية حتى في الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية المتحدثة بالإيديولوجية الأرثوذكسية وكان التحريف الأساسي هو إنكار الحاجة إلى

التحويل بالعنف للرأسمالية إلى الإشتراكية عن طريق ثورة البروليتاريا العالمية العنيفة ـ وهذا التحريف قد ترسخ نتيجة استمرارية قوة العالم الرأسمالي.

ولكن عدم توقع ماركس الصحيح لمستقبل العالم الرأسمالي لا يغير من مكانه كأحد عظماء تاريخ الفكر الاقتصادي. وفي الحقيقة، لم تكن تشخيصات ماركس أكثر خطأ من توقعات ريكاردو ومالتس الذي جزموا على أن الرأسمالية ستصل إلى مرحلة الركود stationary نتيجة نمو السكان السريع وتناقص الغلة[٣٢]، ولا ينكر أحد أهمية مساهمتهم في تاريخ الفكر الاقتصادي. ولا نقترح على أن التحدي المتطرف عتيق بدون أمل. وإن كان كذلك فلن نشهد كما نحن الآن عودة ظهور الأفكار المتطرفة. إذ يجد اليسار الجديد والشيوعية الأوروبية أن الماركسية اللينينية ملائمة جداً لتحليل أمراض المجتمع الرأسمالي المعاصر ـ التوزيع الغير متساوي للقوة الاقتصادية والسياسية ومشكلة نوعية الحياة التي خلقتها الرأسمالية الصناعية، ومشاكل الفقر. ومع ذلك، فإن المرء يصعق بعبثية futility نداء اليسار الجديد إلى التحويل العظيم من رأسمالية إلى اشتراكية دون معونة الطبقة العاملة الموسرة الآن.

وأخيراً يمكن للمرء تقويم التحدي المتطرف على أساس المنظمة الاقتصادية والإجتماعية التي تقترحها في مجل الرأسمالية[٣٣]. فإذا تحول المجتمع بطريقة ما من الرأسمالية إلى الاشتراكية فكيف سيحل المجتمع الإشتراكي الجديد مشكلة تخصيص الموارد الاقتصادية؟ ومن السهل التأكيد على مواطن ضعف النظام الرأسمالي القائم إلا أنه يجب أن ننظر للإشتراكية بأنواعها المخططة أو اشتراكية السوق وهل بإمكانها أن تقوم بالوظيفة بطريقة أفضل من الرأسمالية. ويصمت الذين يتحدون الرأسمالية بشكل ملفت للنظر عند هذه النقطة. ولم يقل ماركس وانجلز الكثير من النظام الإشتراكي الجديد الذي سيحل محل الرأسمالية بعد انهيارها، فنظام تخصيص الموارد الروسي عن طريق التخطيط المركزي والذي أتى بعد موت لينين يبدو على أنه يواجه نقاط ضعف حادة، إن اليسار الجديد قد إنتقد بصراحة الاشتراكية السوفيتية. واليسار الجديد نفسه على كل حال لا يوفر خطة واضحة يتصورها

لمجتمعه المثالي. ولكنه يوفر بدلاً من ذلك، بعض التلميحات العامة إلى عدم المركزية والإعتماد على الحوافز الأخلاقية بدلاً من المادية.

إن النقطة التي نحن بصددها هي أن مجرد إثبات وجود مشاكل للرأسمالية لا يثبت أن البديل وهو الإشتراكية أفضل منها كنظام اقتصادي. في الفصل الخامس سنتحول في اهتمامنا إلى نظرية الإشتراكية مركزية التخطيط واشتراكية السوق ومسألة مدى نجاح الإشتراكية في حل مشكلة تخصيص الموارد.

ولقد ذكرنا بنهاية الفصل الثالث بعض الفرضيات المتعلقة بالأداء المتوقع للرأسمالية فالنظرية الرأسمالية تفترض كفاءة إنتاجية عظيمة ولكن وعلى الجانب السلبي تحذير ضد عدم الاستقرار في الاقتصاد الكلي. ومن الجدير بالذكر أن الماركسية توافق على هذا التقويم. ولقد أعجب كل من ماركس ولينين بالكفاءة الإنتاجية والإنتاجية المحتملة للرأسمالية. حتى أن لينين كان قد اقترح الاستفادة من هذه القوة خلال الفترة الإنتقالية لوضع الأسس لتحقيق المجتمع الاشتراكي. وتوافق الماركسية اللينينية أيضاً على عدم الاستقرار المؤسس للرأسمالية ولكنهم توقعو أن تكون أكثر حدة من توقعات الإقتصاديين التقليديين. وفي الحقيقة أن أحد أعمدة الماركسية الأرثوذوكسية. هي أن عدم الاستقرار سيكون حاداً بحيث سيؤدي إلى الانهيار الحتمي للمجتمع الرأسمالي. ولن تكون محاولات الإصلاح المقصودة كافية الحيلولة دون ذلك الانهيار.

ملخص ـ الانتقاد الماركسي: Summary - The marxian Critique:

لقد كانت معارضة كارل ماركس للتصور التقليدي الحديث للرأسمالية أساسية حيث تصور ماركس وانجلز أن الرأسمالية نظام اقتصادي غير مستقر ومصيره الهلاك بطريقة عنيفة ليحل محله نظام اشتراكي أفضل. فالعمل وحدة يخلق فائض قيمة إلا أن النظام مجبر على إحلال رأس المال محل العمل مما يؤدي بالضرورة إلى انخفاض معدل الربح. وعند انخفاض معدل الربح سيزيد الرأسمالي من استغلاله واستلابه للعمال وسترتفع البطالة وستحصل

أزمات فائض إنتاج وإنتاج غير متناسب. وبالنهاية ينهار النظام الرأسمالي وستقيم الطبقة العاملة على أنقاضه نظاماً اشتراكياً.

وحلل لينين المرحلة الأخيرة للرأسمالية والتي سماها الرأسمالية الاحتكارية أو الاستعمار. وستسيطر اتحادات المنتجين العظام على الرأسمالية الاحتكارية، والكارتلز والإحتكارات التي تعمل على صعيد دولي. وستكون ميزتها الأساسية هي تركيز الإنتاج وانضمام رأس المال التمويلي الصناعي. وس بطرة تصدير رأس المال وتقسيم العالم المتخلف إلى مناطق نفوذ اقتصادي وسياسي. وسيستمر الصراع الطبقي ولكن الرأسماليون في الدول الرأسمالية المتقدمة سيحاولون شرء العمال. هذا وبالإضافة إلى التطور الغير سوي للعالم الرأسمالي سيؤدي إلى إندلاع الثورة في أضعف الحلقات في السلسلة الرأسمالية.

في الاتحاد السوفيتي، أول دولة ماركسية، لم تجر محاولات جادة لتوسيع الفكر الماركسي. وبدلاً من ذلك قام المنظرون السوفيت في مواكبة الماركسية مع تطور الأحداث لتأخذ في الاعتبار فشل الرأسمالية في الخضوع لتناقضاتها الأصلية. فنظرية الأزمات العامة للرأسمالية تدعي بأن التحول من الرأسمالية إلى عالم اشتراكي سيأتي على شكل انتصارات تدريجية للإشتراكية على الرأسمالية. وجادلنا على أن ذلك تحريف أساسي للماركسية.

وبدأت الحركة التحريفية بعد موت انجلز وكانت مقترنة جداً بالحركة الاجتماعية الديمقراطية في ألمانيا. والميزة العامة للتحريفيين هو قبولهم للحقيقة القائلة بأن الانقلاب على الرأسمالية غير وشيك وإن على الفرد أن يعمل من أجل تعديل النظام الرأسمالي.

ويشكل اليسار الجديد مزيجاً من الماركسية اللينية والتحريفية ويوافق اليسار الجديد مع الأرثوذوكسية الماركسية أنه لا يمكن انقاذ الرأسمالية عن طريق الإصلاحات الاجتماعية. وبدلاً من ذلك يجب تحويلها إلى مجتمع اشتراكي جديد. إلا أن الطبقة العاملة قد تم تكاملها مع المجتمع الرأسمالي ولن تكون جاهزة إن لم تتم عملية إعادة تعليمها لتأخذ دور القوة الثورية الفعالة. وعلى المثقفين أن يوحدو المناوئين للمجتمع الرأسمالي لتحويل

المجتمع ولكن احتمال حدوث ذلك ضعيف.

ملحق ٤ ـ أ: مشكلة التحويل:

Appendix 4A: The Transformation Problem:

تتضمن مشكلة التحويل على تحويل قيم السلع (G_i) إلى أسعار سلع (P_i) حيث أن (i) ترمز إلى السلع. والموضوع الأساسي هو هل سيتساوى السعر (P_i) الذي يتم تبادل السلع به في الأجل الطويل لقيمة السلع (G_i) حيث أن القيم تتحدد بناءاً على نظرية القيمة في العمل بتكاليف العمل المباشر للإنتاج (v_i)، وتكاليف العمل الغير مباشر (c_i) للإنتاج، وفائض القيمة (s_i) كنسبة ثابتة من تكاليف العمل المباشر. وإن لم تكن الأسعار مساوية بقيمة العمل فإن هذا كما قيل انحراف كبير عن الميزة المركزية للنظرية الماركسية ـ نظرية القيمة في العمل. وفي الحقيقة هاجمت ما يسمى بالمدرسة النمساوية انحراف الأسعار عن القيمة كنقطة ضعف أساسية في الاقتصاد الماركسي.

وتتبع عملية التحويل من افتراض ماركس بأن المنافسة ستضمن المساواة بين معدل الربح (P_i) بين السلع لأن إذا كان معدل الربح أعلى في السلعة (i) عن (j) سيؤدي هذا إلى إعادة توزيع لرأس المال لصالح السلعة (i) حتى تتساوى معدلات أرباح. دعنا نفترض اقتصاداً بسيطاً فيه سلعتين وأسمهما السلعة ١ والسلعة ٢: من الافتراض.

$$p_1 = p_2 \qquad \textbf{(4A.1)}$$

ولكن من (4.5).

$$p_i = \frac{s_i}{v_i}(1 - q_i) \qquad \textbf{(4A.2)}$$

إذن من (4A - 1), (4A - 2) نحصل على

$$\frac{s_1}{v_1}(1 - q_1) = \frac{s_2}{v_2}(1 - q_2)$$

فإذا افترضنا معدل استغلال متساوي (s/v) للسلعتين فإن قيمة السلعتين (G_i) ستساوي أسعارهم (P_i) فقط، إذا كان تكوين رأس المال العضوي (q_i) متساوي في السلعتين. ونظراً لعدم توقع تساوي تكوين رأس المال العضوي

في كافة أفرع الاقتصاد فلن تكون القيم والأسعار متساوية ـ بمعنى يجب أن يبقى اختلاف الأسعار عن القيم من أجل تساوي معدلات الربح. وكان رد ماركس على هذا الإنتقاد قد ذكره في المجلد الثالث لرأس المال ويجادل ماركس أن المهم هو هل ستحصل المساواة بين القيم والأسعار بشكل عام وهل ستصبح على كل السلع كل على حدة ففي عالمنا ذو السلعتين كان حل ماركس كالتالي: لقد افترض أن لكل السلع متوسط للربح، ($\bar{p}$) عن مجموع رأس المال سيتم تحقيقه. وتتساوى ($\bar{p}$) فائض المال في الاقتصاد ككل (s) مقسومة على مجموع ما في الاقتصاد من رأس المال (c+ v). وبذلك تساوى أسعار السلع تكاليف رأس المال الثابت والمتغير زائد عائد رأس المال، حيث تكون ($\bar{p}$) معدل العائد واحدة لجميع السلع.

$$c_1 + v_1 + \bar{p}\,(c_1 + v_1) = P_1$$

$$c_2 + v_2 + \bar{p}\,(c_2 + v_2) = P_2$$

الإجمالي: $C + V + \bar{p}\,(C + V) = P$

لكن. $\bar{p}\,(C + V) = S$

لذلك فالمجموع c + v + s = P ومثلاً تساوى القيمة الإجمالية السعر الإجمالي: لكن للسلع فرادى $c_i + v_i + s_i$ لا تساوي $c_i + v_i + \bar{p}\,(c_i + v_i)$ وبناء على هذه الصيغة لن تكون بالضرورة الأسعار والقيمة متساوية لكل سلعة على حدة مع أن مجموع القيم يساوي مجموع السعر. وسيوزع فائض القيمة بين مختلف الرأسماليين (حاملي السندات المنظمين مالكي الأرض) في قطاعات اقتصادية مختلفة ولن يحصل عليها بالضرورة الرأسمالي الذي كان فعالاً في خلقها (من خلال استغلال العمال في صعيدهم الإنتاجي).

إن حل ماركس لمشكلة التحويل قد تم انتقاده على أساس أن أسلوبه يعكس الإنتاج على أساس أسعار price بينما يبقى على رأس المال الثابت والمتغير على أساس قيم value. وبذلك يختل التوازن الكلي بين العرض والطلب ويعتبر حله غير منسجم. وأدت هذه المعضلة إلى دراسات فنية حاولت حل تحويل القيم إلى أسعار بينما وفي نفس الوقت الحفاظ على التوازن القطاعي بين العرض والطلب على رأس المال، والحاجات الضرورية المستهلك والكماليات.

REFERENCES المراجع

(1) Oskar Lange, «Marxian Economics and Modern Economic Theory», Review of Economic Studies, vol. II (June 1935).

(2) Karl Marx, Capital (Chicago: Charles kerr and Company), vol. I, 1906, vols. II and III, 1909.

(3) Paul Sweezy, The Theory of Capitalist Development (New York: Monthly Review Press, 1968).

(4) Sweezy, The Thoery of Capitalist Development, pp. 109) 130.

(5) Wassily Leontief, Essays in Economics, Theories and Theorizing (New York: Oxford University Press, 1966), pp. 72 - 83.

(6) Oskar Lange and Fred M. Taylor, On the Economic Theory of Socialism, ed. Benjamin Lipincott (New York: McGraw - Hill, 1964), pp. 99 - 102.

(7) Wolfson, A Reappraisal of Marsian Economics, pp. 11 - 94.

(8) Sweezy, The Theory of Capitalist Development, ch. 9.

(9) Ibid.

(10) Sweezy, The Theory of Capitalist Development, ch. 11.

(11) Sweezy, The Theory of Capitalist Development, ch. 11.

(12) V. I. Lenin, The Development of Capitalism in Russia (Moscow: Foregin Languages Publishing House, 1956).

(13) V. I. Lenin, «What Is to Be Done?» in Robert Tucker, ed., The Lenin Anthology (New York: North, 1975), pp. 12 - 14.

(14) Lenin, Imperialsim, p. 81.

(15) Ibid.

(16) Stephen Cohen, Bukharin and the Bosshevik Revolution: A Political Biography, 1888 - 1938 (New York: Knopf, 1973).

(17) Lenin, State and Revolution, pp. 103 - 198.

(18) Coben, «Bukharin, Lenin, and the Theoretical Foundations of Bolshevism».

(19) Maureen Perrie, «The Socialist Revolutionaries on Permanent Revolution», Soviet Studies, 24 (January 1973), 411 - 413.

(20) Buchanan, «Lenin and Bukharin», pp. 66 - 82.

(21) Paul Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1981), ch. 2.

(22) Domenico Nuti, «The Political Economy of Socialism - Orthodoxy and Change in Polish Texts», Soviet Studies, 25 (October 1973), 244 - 270.

(23) Richard Nordahl, «Stalinist Ideology: The Case of the Stalinist Interpretation of Monopoly Capitalist Politics», Soviet Studies, 26 (April 1974), 239 - 260.

(24) Grundlagen des Marsismus - Leninismus.

(25) Sweezy, The Theory of Capitalist Development, chs. 11 - 12.

(26) Ibid.

(27) Ibid.

(28) Raymond Franklin and William Tabb, «The Challenge of Radical Political Economics», Journal of Economic Issues, 7 (March 1974), 129 - 140.

(29) Lindbeck, The Political Economy of the New Left, pt. 1.

(30) Bronfenbrenner, «Radical economics in America, 1970», p. 763.

(31) Magdoff, «Militarism and Imperialism», pp. 227 - 242.

(32) Kazimierz Laski, «Zur Marxischen Theorie des tendenziellen Falles der Profitrate», Wirschaft and Gessellschaft, 3 (1976), 27 - 42.

(33) Paul Samuelson's forezork to Lindbeck's book The Political Economy of the New York Left.

قراءات يوصي بها الماركسية: MARXISM

Alexander Balinky, Marx's Economics: Origin and Development (Lexington, Mass.: Health, 1970).

John Gurley, Challengers to Capitalism: Marx, Mao (San Francisco: San Francisco Book Comany, 1976).

Karl Mark, Capital, trans. Samuel Moore and Edward Aveling (New York: Modern Library, 1906).

Karl Marx and Friedrich Engels, The Communist Manifesto, in Arthur Mendel, ed., Essential Works of Marxism (New York: Bantam Books, 1965), pp. 13 - 44.

Arthur Mendel, ed., Essential Works of Marxism (New York: Bantam Books, 1965).

Paul Sweezy, The Theory of Capitalist Development (New York: Monthly Review Press, 1968).

Murray Wolfson, A Reappraisal of Marxian Economics (New York: Columbia University Press, 1966).

اللينينية : LENINISM

Paul Baran and Paul Sweezy, Monopoly Capitalism (New York: Monthly Review Press, 1968).

Stephen Cohen, «Bukharin, Lenin, and the Theoretical Foundations of Bolshevism», Soviet Studies, 21 (April 1970), 436 - 457.

V. I. Lenin, The Development of Capitalism in Russia (Moscow: Foreign Languages Publishing House, 1956).

——, Imperialism, The Highest Stage of Capitalsi, (London: Martim Lawrence, 1933).

——, State and Revolution, in Mendel, Essential Works of Marxism, pp. 123 - 198.

Martin Bronfenbrenner, «Radical Economics in America, 1970», Journal of Economic Literature, 8 (September 1970), 747 - 766.

Rqymond Franklin and William Iabb, «The Challenge of Radical Political Economics», Journal of Economic Issues, 7 (March 1974), 128 - 140, reprinted in David Mermelstein, ed., Economics: Mainstream Readings and Radical Critiques, 3 rd ed. (New York: Random House, 1976), pp. 30 - 41.

John Gurley, «The State of Political Economics», American Economic Review, Papers and Proceedings, 61 (May 1971), 53 - 62.

Robert Heilbroner, «Radical Economics: A review Essay», American Political Science Review, 66 (September 1972), 1017 - 1020; reprinted in assar Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Qutsider's View, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1977), pp. 174 - 183.

Assar Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Outsider's View, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1977) (With polemics by George Back, Stephen Hymer and Frank Roosevelt, Paul Sweezy, and Assar Lindbeck).

Bruce McFarlane, «The Political Economy of the New Right», Review of Radical Political Economics, 4 (Summer 1972), 85 - 89; reprinted in Lindbeck, the Political Economy of the New Left, pp. 184 - 207.

Harvey Magdoff, «Militarism and Imperialism», American Economic Review, Papers and Proceedings, 60 (May 1970), 237 - 242; reprinted in Lindbeck, The Political Economy of the left, pp. 184 - 207.

Paul Sweezy, «Toward a Critique of Evonomics», Review of Radical Political Economics, 2 (Spring 1970), 1 - 8.

Thomas Weisskopf, «Theories of American Imperialism: A Critical Evaluation», Review of Radical Political Economics, 6 (Fall 1974), 41 - 57; reprinted in Mermedlstein, Economics, pp. 210 - 225.

الفصل الخامس
النظريـــة الاشتراكيـــة
THE THEORY OF SOCIALISM

السوق والخطـــــــــة — Market and plan

الإشـتراكية من منـظور تاريخي:

Socialism In Historical Perspective:

ركزنا حتى الآن معظم اهتمامنا على الرأسمالية وانتقاداتها واعتبرنا ماركس على أنه أكثر النقاد حدة للرأسمالية مما شكل لنا معضلة في هذا الفصل. **أولاً**: إن من الشائع في الغرب إقران اسم ماركس بالإشتراكية بالرغم من أن ماركس في الحقيقة كان قد ركز جل اهتمامه إلى حركية الـرأسماليـة. **ثانيـاً**: وعلى الرغم من أن ماركس وفر إطاراً تاريخياً لتحليل التطور من الرأسمالية إلى الإشتراكية انتهاءاً بالشيوعية إلا أنه لم يسهم إلا بالقليل في السؤال الأساسي الذي سيناقش في هذا الفصل، ما هي طبيعة النظام الاقتصادي للإشتراكية المخططة أو السوقية؟ وكيف تخصص الموارد النادرة في هذا النوع من النظم الاقتصادية؟ وكيف ستختلف ترتيبات التخصيص في هذا النظام عن ترتيبات التخصيص في الرأسمالية؟

لم يعط ماركس أجوبة حاسمة لهذه الأسئلة. وفي الواقع لم يظهر السؤال

المتعلق بالتخصيص الرشيد للموارد رسمياً في ظل الإشتراكية حتى بداية القرن العشرين. حينئذ آثار دور الدولة في عملية النظام الاقتصادي جدلاً بين الاقتصاديين وسمي هذا الجدل بعدئذ «بالجدل الإشتراكي socialist controversy» وسنركز اهتمامنا في هذا الجدل على النقاش المعاصر لكفاءة الرأسمالية والإشتراكية. في البداية، وعلى كل حال سنعود لبعض الأمور التي لم نكملها وهي بالتحديد تعريف الإشتراكية.

توصف عديد من الدول على إنها اشتراكية بناءاً على معايير مقبولة للعديد من المراقبين. وفي هذا الكتاب على كل حال يهمنا على وجه التحديد المفاهيم الاقتصادية للإشتراكية - بدلاً من المفاهيم السياسية. لا يهمنا الأطر السياسية التي قد يرغب القادة القوميون أن يضعوا فيها نظمهم الاقتصادية (المختلفة) ويهمنا إبراز المميزات الأساسية للإشتراكية في نظام اقتصادي وتحليل أشكال الاشتراكية المختلفة.

إن مشكلتنا الأساسية هي في الحقيقة عدم وجود نموذج Paradigm اقتصادي اشتراكي يشابه مثلاً نموذج المنافسة الكاملة الرأسمالية الذي تعرضنا له في الفصل الرابع. وقد تفسر هذه الحقيقة قلة الاهتمام الذي تركز على الاقتصادات الإشتراكية في الأعمال النمطية في تاريخ الفكر الاقتصادي(٢).

الرؤية الماركسية اللينينية للإشتراكية:

The marxist - Leninist vision of socialism:

بالرغم من أن ماركس لم يحدثنا كثيراً عن الترتيبات العملية للمجتمع الإشتراكي إلا أنه طور إطاراً للتنبؤ عن انتصار الاشتراكية على الرأسمالية. وبناءاً على ماركس فإن التطور التاريخي من المجتمعات البدائية إلى الشيوعية قد مثل حركة حتمية للمجتمع تسير مراحلها في سرعة مطردة(٣). وستحل الإشتراكية محل الرأسمالية نظراً لاستغلال الأخيرة للعمال بالإضافة إلى التناقضات الداخلية. وتعود مساوىء الرأسمالية بناءاً على ماركس نتيجة الملكية الخاصة والهيكل الطبقي المعتمد

على الملكية الخاصة وعدم المساواة. وبالرغم من أن ماركس كان غامضاً بما يعنيه بمصطلح الطبقة class إلا أن الهيكل الطبقي كان عنصراً أساسياً في التحول الاجتماعي فباختفاء الطبقات تزول الدولة.

والرأسمالية كما قيل ستكون آلة التقدم الاقتصادي ونتائجها ستوزع بطريقة أكثر عدالة في ظل الإشتراكية. ومن الغريب إذن أن يلعب النظام الإشتراكي هذا الدور دائماً حيث ـ ينظر للنظام الإشتراكي في الإتحاد السوفيتي على أنه قوة نمو.

وستكون الإشتراكية مرحلة وسيطة بحيث يحل النظام الشيوعي محلها في نهاية الأمر وبناءاً على الطريقة الماركسية تكون الشيوعية أعلى مرحلة من مراحل التطور الاجتماعي والإقتصادي. ومع أن خصوصيات التحول غير معرفة تماماً إلا أن الشيوعية تتميز بغياب الأسواق والنقود والتوزيع يكون بناءاً على الحاجة والإنتاج المادي عظيم وتتلاشى الدولة. وفي نفس الوقت ستبقى في ظل الإشتراكية بقايا vestiges العقلية الرأسمالية وستبقى أيضاً العديد من المؤسسات الرأسمالية المألوفة. وأهم تلك المؤسسات هي الدولة التي ستتحول في ظل الإشتراكية إلى دكتاتورية البروليتاريا dictatorship of the proletarlat. ومن الجدير بالذكر أن ماركس قد ركز على دور الدولة القوي وهو دور تم شحذه وتقويته بعدئذ من قبل لينين(٤). وفي ظل الإشتراكية ستكون الدولة ممثلة للجماهير وبالتالي غير تسلطية coercive وستملك الدولة وسائل الإنتاج والحق في فائض القيمة وسيكون توزيع الدخل مختلفاً جداً في ظل الاشتراكية عنه في ظل الرأسمالية. ويتوقع من كل فرد في ظل الاشراكية أن يساهم في النظام قدر استطاعته وسيوزع الناتج بناءاً على قدر الإسهام. وبعدئذ في ظل الشيوعية سيكون أساس التوزيع هو الحاجة بدلاً من الإسهام. على كل حال، نفترض أن يكون لمعيار الحاجة معنى مختلف عن المعنى الذي نعرفه في ظل الرأسمالية حيث ينظر للحاجات wants على أنها في تزايد مستمر. وقدمت العديد من التغييرات والإضافات للنموذج الماركسي الأصلي الذي تم تطويره في القرن التاسع عشر وكتب لينين Lenin عن دور الدولة في ظل الاشتراكية وخاصة تكتيكات الثورة. وساهم أيضاً في التفكير عن دور الحزب الشيوعي والتفكير الماركسي الحديث عن الاستعمار. وساهم ستالين على وجه التحديد في النقاش عن الإشتراكية في قطر واحد وهو السؤال المهم هل بالإمكان بناء الإشتراكية بنجاح في

بلد واحد أو هل الثورة العالمية ضرورية لانتصار الاشتراكية.

دعنا نضع ملاحظتين مختصرتين. **أولاً**: ركز لينين في كتاباته على أن عدم المساواة والميول vestiges الرأسمالية ستبقى قائمة في ظل الاشتراكية وبناءاً عليه ستكون الأعمال القسرية من قبل الدولة ضرورية[٥]. **ثانياً**: شجع لينين (وطبق في ظل الحرب الشيوعية في الاتحاد السوفيتي) وجهة نظر غريبة عن الدولة حيث افترض أن مهمة إدارة الشئون الاقتصادية عملية سهلة وبإمكان الجميع أن يقوم بها. وجادل لينين على أنه لم يكن هناك حاجة للمتخصصين لأن مهمة الإدارة اعتبرت عملاً روتينياً. وثم تعديل هذه الآراء بعدئذ مع أنها تشكل أساساً للفكر السوفيتي التالي عن الإدارة.

الإشتراكية الديمقراطية مقابل الإشتراكية السلطوية:
Democratic Versus Authoritarian Socialism:

من وجهة نظر تصنيف النظم الاقتصادية فإن المعايير التي ذكرناها في الفصل الأول مع الآراء الماركسية حول التطور الاجتماعي تتركنا في حيرة من أمرنا. فمن ناحية ملكية الدولة لوسائل الإنتاج فقد يعتبر البعض أن بريطانيا والنرويج دول اشتراكية مع أن نصيب حكومتي الدولتين يقل بكثير عن نصيب الحكومات من هذه الملكية في الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية (حيث يصل نصيب الحكومات منها إلى حوالي ١٠٠٪). فمن وجهة نظر منظر من الاتحاد السوفيتي سيكون تصنيفنا خاطىء جداً. ومن الواضح أن نوع الإشتراكية التي يتخيلها المرء عن بريطانيا وأوروبا الغربية وخاصة من الناحية السياسية ما هو إلا تفسير تحريفي revisionist لماركس وتسمى تلك النظم عادة بالإشتراكية الديمقراطية democractic socialism. علاوة على ذلك إنه وصف سياسي ذاتي من حزب سياسي ولا يعتبر نافعاً في تصنيف النظم الاقتصادية السائدة.

ومن الصعب تمييز الإشتراكية الديمقراطية بدقة فما بالك من ناحية وضعها داخل إطار تاريخي محدد. إنها إلى حد كبير نتاج القرن العشرين. وخلفيتها النظرية ماركسية، إلا أنها تفسيرات محرفة (وفي بعضها مثالية utopian) لماركس حيث حلت التتابع البرلماني بدلاً من الثورة كوسيلة لتحقيق التطور الاجتماعي. وقد تعرضنا

مسبقاً للمنظرين للإشتراكية الديمقراطية ـ كاوتسكي وبرنستين وغيرهم ـ (الفصل الرابع).

إن مصدر الرغبة في الإشتراكية الديمقراطية كنظام سياسي بعود إلى فكرتين أساسيتين. **أولاً**: وعلى عكس ما توقع ماركس (وحتى بالسماح للزيادة التي أضافها لينين وغيره) لم ينهار النظام الرأسمالي ولا يمكن على سبيل المثال الإثبات بالملاحظة التجريبية صحة بعض توقعات ماركس مثل تناقص معدل الربح. إن هذه التطورات تثير جواً من الشك في صحة النموذج الماركسي فيما يتعلق بالتطور التاريخي. **ثانياً**: بالنسبة لأولئك الذين لا يقبلون أفكار ماركس بالكامل فما زالت هناك على كل حال مظاهر جذابة للإشتراكية فالتركيز على تحقيق عدالة أكبر في توزيع الدخل بحد ذاتها فكرة تجد قبولاً كبيراً مع أن آليات تحقيق ذلك الهدف (تغيرات في الملكية الضرائب وغيرها) موضع جدل وكذلك تحديد الدرجة الملاءمة للتفاوت. وبأخذ مثال آخر هناك قبول كبيراً في العديد من الدول للتوفير العام للسلع العامة مبنياً على أسس المساواة والكفاءة. أيضاً هناك، على كل حال، جدل كبير حول تحديد ما يشكل السلع العامة وإلى أي درجة يتم توفير الدولة لها. وينظر في غالب الأحيان للنظم الإشتراكية أما على أنها سلطوية authoritarian أو ديمقراطية بسلوكها وهل تم التوصل لذلك الوضع عن طريق الثورة أو التطور. وبينما يبدو هذا التصنيف مبسطاً إلا أنه يسهل عملية فهمنا لماذا يمكن وصف كل من الإتحاد السوفيتي وبريطانيا العظمى على إنهما دولتين اشتراكيتين.

إن النماذج السياسية المتقابلة هذه (ثورية وسلطوية أو ديمقراطية) موضوعات أساسية للنقاش هذه الأيام حول الشيوعية الأوروبية. فإذا وصل حزب شيوعي للسلطة في فرنسا أو إيطاليا فهل ستكون هذه الأحزاب ديمقراطية (كما تدعى عادة) أم سلطوية؟ وفي كلتا الحالتين فإن القوى الدالة على ذلك في الواقع اخلاقية ethical بمعنى فكرة تحقيق نظام اجتماعي أفضل.

ويحتل الاقتصاد بؤرة اهتمام الاقتصادي في النظام الاجتماعي إلى حد كبير ومهمتنا أن نترك الاعتبارات الاشتركية كنظام سياسي ونتفحص طبيعة النظام الاقتصادي لمجتمع اشتراكي. وعلى وجه التحديد، يهمنا فحص المؤسسات الاقتصادية الاشتراكية وترتيبات العمل مقارنين نتائج هذه الترتيبات من ناحية

الهيكل والعمل مع تلك النتائج الموجودة في النظم الرأسمالية السوقية.

وفي نقاش لاحق سنعود لنوعي الإشتراكية وحتى توازي إلى حد كبير الإشتراكية الديمقراطية والسلطوية - اشتراكية السوق بتخصيص موارد عن طريق آلية السوق والإشتراكية المخططة بتخصيص موارد في الأساس عن طريق الخطط الاقتصادية القومية.

الفكر الاقتصادي الاشتراكي: Socialist Economic Thought:

الجدل الإشتراكي: The Socialist Controversy:

ذكرنا في السابق عدم وجود نموذج اقتصادي اشتراكي واحد يمكن أن يوازي مباشرة نموذج المنافسة الكاملة الرأسمالية وما يمكن وصفه على أنه اقتصاد اشتراكي يجب تجميعه جزئياً من النظرية وجزئياً من الخبرة التاريخية.

ولقد تم نقاش تخصيص الموارد في ظل الإشتراكية بشكل واسع في آخر خمسة وسبعون سنة، وسميت تلك المناقشات بالجدل الإشتراكي. وسنعرض لبعض المساهمات الأساسية لهذا الجدل، ليس على أساس اهتمام تاريخي ولكن بهدف تفهم بعض الموضوعات الرئيسية. فوجهة النظر السائدة حديثاً هي أن التخصيص العملي للموارد في ظل الاشتراكية شيء مؤكد التحقيق. ويركز النقاش الحديث على موضوعات أدق ولكنها مهمة وهي تلك المتعلقة بالكفاءة الاقتصادية المقارنة للإشتراكية، وملاءمة النموذج الإشتراكي للدول الأقل تقدماً، وغيرها من الموضوعات المشابهة.

كيف تخصص الموارد في ظل الإشتراكية؟ فإذا كان الاقتصاد الاشتراكي مخطط كيف يتخذ المخططون قرارات رشيدة حول استخدام الموارد النادرة؟ فإذا احتاج المخططون إلى المعلومات حول الندرة النسبية (وبالتالي عن التقويم النسبي) لعمل قرارات رشيدة فكيف نتوصل لمعرفة تلك التقويمات النسبية إن لم يكن هناك سوقاً يتم فيه التبادل؟ حتى لو كان هناك أسواق فهل بإمكانها توليد تقويمات الموارد تعكس الندرة النسبية عندما تكون الموارد مملوكة للدولة؟ ويمكن وضعها بطريقة مختلفة هل الملكية الخاصة ضرورية لتقوم الأسواق بوظيفتها؟

بيرون ـ هيكل نظري: Barone - A Theoretical Framework:

تم تطوير أول هيكل نظري متناسق لدراسة آليات تخصيص الموارد في ظل الإشتراكية على يد الاقتصادي الإيطالي انريكو بيرون Enrico Barone ففي عام ١٩٠٧، نشر بيرون «وزارة الإنتاج في الدولة الجماعية»(٧). وفي هذا المقال، جادل بيرون بطريقة نظرية بحتة ومحدودة أن الأسعار، والمفهوم إنها تقويمات نسبية relative valuation، ليست مقتصرة على تنظيمات مؤسساتية معينة أو على وجه التحديد السوق. فباستطاعة الهيئة المركزية للتخطيط central planning (CPB) المتعاملة مع قرارات الإنتاج أن تقوم «معدلات التساوي» ratios of equivilance بين السلع وبين الإستهلاك الحاضر والمستقبل.

واشتمل نموذج بيرون على عدد كبير من المعادلات الآنية simultaneous equations متعلقة بالمدخلات والمخرجات لمعدلات التساوي. وإذا تم حلها (اعترف بيرون أن الحل في واقع الحياة لها غير عملي) فإنها ستوفر تقويمات نسبية ملاءمة للموارد المطلوبة لموازنة الطلب والعرض. ويتطلب المرء لحل معدلات CPB إذا كان ملماً بالأساليب الفنية للحسابات بدرجة عالية فإنه سيتطلب أيضاً معرفة كاملة بكل العوامل المرتبطة ـ وخاصة (١) جداول الطلب الفردية (٢) دوال إنتاج المنشآت (٣) المخزون الموجود من السلع الإنتاجية والإستهلاكية. وكانت نتائج بيرون الأساسية أن تخصيص الموارد الناتج من هذا الحساب سيكون إلى حد بعيد مشابهاً للمنافسة الرأسمالية وفي الحقيقة لم يرَ أي سبب قد يؤدي إلى اختلاف أساسي.

وقد يتساءل الفرد عن عملية هذا المدخل في أيام كتابة بيرون وكذلك الآن مع تحسن قدرة تكنولوجيا الحاسبات الآلية. وعلى كل حال، إنها تمثل مساهمة عظيمة لأنها تثبت أن بالإمكان اكتشاف التقويمات النسبية للموارد الضرورية للتخصيص الرشيد عن طريق حل المعادلات imputation بدلاً من الترتيبات المؤسساتية الخاصة مثل السوق.

تحدي لدوج فإن مايزز: The Challenge of Lodwig Von Mises:

ذهبت هذه القضية إلى حد أبعد حتى العشرينيات من هذا القرن والثلاثينيات

عندما حدثت ثلاثة تطورات مهمة. **أولاً**: قام فان مايزز بهجوم هائل مشهور ضد حالة تخصيص الموارد الرشيدة في ظل الإشتراكية[٨]. **ثانياً**: قام عدد من المؤلفين السوفيت المهتمين بتطوير نظام تخطيط للإقتصاد الروسي بمساهمات هامة لنظرية التخطيط، التي كانت حينئذ في مراحلها البدائية. **ثالثاً**: وضع الاقتصادي البولندي الشهير أوسكار لانج Oskar Lange في بداية الثلاثينيات نموذجه الشهير هذه الأيام في اشتراكية السوق[٩]. وكلها أحداث هامة في تطور الفكر الاقتصادي الاشتراكية.

كان تحدي مايزز موجهاً باتجاه مشكلة تخصيص السلع الإنتاجية في نظام اقتصادي اشتراكي وهي مهمة من المفروض. أن تكون بيد الدولة (ويترك تخصيص السلع الإستهلاكية عادة للسوق). وجادل مايزز أن على الدولة التي ستواجه الموارد المتاحة وبرشد لهدف تحقيق أهداف محددة (حتى إذا كانت الموارد المتاحة والأهداف معروفة) عليها أن تلم بمعرفة القيم النسبية (الأسعار). ويعتقد مايزز أن الطريقة الوحيدة للوصول إلى هذه القيم سيكون من خلال السوق، وهي غائبة في الدولة الاشتراكية حيث تملك الدولة وتخصص السلع الإنتاجية مباشرة. لكن إذا كانت الأسعار هي المركبة التي تعكس الندرة النسبية فلماذا لا نضع أسعاراً اصطناعية عن طريق نظام من المعادلات التي اقترحها بيرون؟ ويجادل مايزز على أن فصل عملية التخصيص عن عمل السوق شيء صعب إن لم يكن مستحيل وقال أن كلاهما مرتبطين مع بعضهما البعض من خلال واقع الربح والتطبيق العملي للملكية الخاصة.

ولقد كتب الكثير حول واقع الربح والملكية الخاصة[١٠]. والمنطقة التي جادل بها مايزز يمكن تخليصها بالآتي: **أولاً**: يتحفز الأفراد عن طريق الرغبة في تحسين أوضاعهم المادية، التي يمكن ترجمتها إلى منافع وسلوك تعظيم الأرباح. **ثانياً**: يندفع الأفراد والمنشآت إلى إنتاج السلع والخدمات بكل الكفاءة (الرشد) الممكنة لزيادة الأرباح. **ثالثاً**: لا يمكن جعل الرغبة في التحقيق اجتماعية (تأميمها): بمعنى لا يمكن ترجمة الدافع نحو تحسن الوضع المادي من الفرد إلى الجماعة. علاوة على ذلك، إذ ملكت الدولة الموارد حصلت أيضاً على الأرباح وليس الأفراد. لذلك، جادل مايزز، بأن حوافز استهلاك الموارد المتاحة بالطريقة الأفضل (أكثر كفاءة) قد ضاعت. واختلفت ردود الفعل لموقف مايزز المبدئي. فهناك تفسيرين أساسين

أولهما إن ما كان يقوله مايزز هو عدم قدرة الاشتراكية أن تعمل على تخصيص الموارد في غياب آلية السوق. وأن أعمال بيرون والكتاب من بعده توفر دليلاً فعالاً وتفنيد لآراء مايزز. (وكما سنرى بنهاية هذا الفصل فإن التخصيص الرشيد للموارد قد يأخذ مكاناً باستخدام النموذج الرياضي بدون آلية السوق).

والتفسير الثاني والأكثر شيوعاً لمايزز هو تقديمه على أنه يقول أن الإشتراكية لن تعمل بكفاءة. فاعتبار حجة تخصيص الموارد بأقل كفاءة في ظل الاشتراكية مقارنة بالرأسمالية مهم، لأن النظم الاشتراكية هذه الأيام «تعمل». وفي الحقيقة، يركز الجدل السائد الآن حول «الجودة النسبية للإشتراكية والرأسمالية» على السؤال المتعلق بالكفاءة النسبية. وبهذه الطريقة فإن عمل بيرجسون Bergson وغيره في مقارنة الإنتاجية المتحققة في النظم الاقتصادية المتختلفة يعتبر رد فعل مباشر للتحدي الأصلي الذي قدمه لدوج مايزز.

وأخيراً فإن مسألة حافز النجاح وكيف يمكن وضعها بشكل مؤسساتي في ظل النظام الإشتراكي يبقى موضوعاً مهماً. وكما سنرى في الفصل السابع فقد ركزت القيادة السوفيتية المعاصرة على الحوافز كطريقة لتحسين الأداء الاقتصادي في الثمانينيات من هذا القرن.

أصول الإشتراكية المخططة: The Origins of Planning Socialism:

الإتحاد السوفيتي في العشرينيات:
The Soviet Union in the 1920 s:

وصفت العشرينيات «بالعصر الذهبي للإقتصاد الرياضي السوفيتي»[١٢]. ولكن ما هي علاقة ذلك بتخصيص الموارد في ظل الإشتراكية؟ دعنا نأخذ في الاعتبار الآتي. **أولاً**: كان في العشرينيات نقاش مفتوح نسبياً في الاتحاد السوفيتي بما في ذلك نقاش هام حول الطريق والآليات الملائمة للنمو والتنمية الاقتصادية في ظل الاشتراكية[١٣]. **ثانياً**: كان التركيز على إقامة طريقة اشتركية للتنمية من مبادىء الإيديولوجية الماركسية اللينينية. **ثالثاً**: ازداد نشاط رواد الاقتصاد الرياضي وهي موضوع مهم لتطوير نظرية التخطيط الاقتصادي الذي ظهر أثر ذلك.

ولم يكن في ظل تلك الظروف أمراً غريباً وقبل إجراءات ستالين الصارمة crack down بنهاية العشرينيات، أن يبحث المنظرون والمخططون السوفيت في أفكار مهمة بخصوص التخطيط في ظل أوضاع الملكية الاجتماعية، ولربما كان أهم الأعمال التطبيقية في تلك الفترة هو تطوير «ميزان الاقتصاد القومي» balance of national economy وهو السابق لتحليل ويسلي ليونتيف Wassily Leonief للمدخلات والمخرجات input - output، و «الميزان العيني» material balance وهو نظام التخطيط المستخدم هذه الأيام في الاقتصاديات الإشتراكية المخططة. ومن الواضح أن تطوير مدخل الموازين العينية يبقى مساهمة أساسية (لكنه بسيط) لتاريخ الفكر الاقتصادي وتطور ذو أهمية تطبيقية هائلة.

ولقد تم تطوير فكرة الموازين العينية عن طريق الاقتصاديين الأوائل في هيئة التخطيط الحكومية Gosplan حيث ركزوا على تحديد عرض وطلب كلي بعدي exante للسلع الصناعية الأساسية ولتوازنها دون الاعتماد على قوى السوق. وعلى وجه التحديد، كانت الأرضية النظرية لمدخل الموازين العينية (تحليل المدخلات والمخرجات) قد أثبت أن علاقات الإنتاج لنظام اقتصادي ما يمكن تقريبها (تقديرها) بنظام من المعادلات الآنية على منوال النموذج الذي اقترحه بيرون.

وتركزت الجهود السوفيتية في العشرينات لبناء نموذج من نوع أو آخر. وفي الحقيقة، تم بناء بعض نماذج النمو الرياضية المتقدمة(١٤). وتركز اهتمام كبير للمشاكل المتعلقة بالإقتصاد الكلي مثل التضخم، والدورات الاقتصادية ودور النقود(١٥). وانحصر معظم التحليل الإقتصادي في تلك الفترة داخل إطار النمو والتنمية الاقتصادية لأن ذلك يشكل الاهتمام الأساسي لتلك الحقبة. وفي الواقع - خصص المشتركون في ذلك الجدل المشهور والمتعلق بالتصنيع في العشرينات اهتماماً كبيراً بمشاكل التصنيع والتوازن القطاعي واستراتيجيات التجارة وغيرها. ويجب الاهتمام بموضوعات الجدل هذه لأنها أخذت مكاناً في النظام الاقتصادي الذي أصبح بعد عام ١٩٢٨ أول مثال في دنيا الواقع لاقتصاد اشتراكي ومخطط أيضاً.

ووصل النقاش السوفيتي في العشرينيات إلى اتفاق حول الحاجة للتصنيع السريع، ولم تكن في أي حال من الأحوال ردة فعل للنقاش الغربي حول الاقتصاديات الإشتراكية. وفي الواقع، غاب عن النقاش السوفيتي في العشرينيات

كيفية توجيه المنشآت على مستوى الاقتصاد الجزئي وهو الموضوع الأساسي في النقاش الغربي. على كل حال، جادل بعض الإقتصاديين في الإتحاد السوفيتي على أن البحث في موضوع القيم النسبية (الأسعار) relative values (Prices) في ظل الإشتراكية ليس له علاقة أبداً لأن قانون القيمة Law value لن يتواجد في ظل الإشتراكية(*) ودار جدل حول إنتاج السلع أو الإنتاج من أجل التبادل - البيع في السوق وهو مصدر الاستغلال في النظرية الماركسية والذي سيتم التخلص منه في ظل الإشتراكية.

وبالرغم من غياب عدم الإنسجام بالضرورة بين الاقتصاد الماركسي والإقتصاد الرياضي (في الحقيقة أن الأخير مهم لفهم الأول) إلا أن ستالين كان يعتقد ذلك. ووجهة النظر تلك أنهت النقاش المفتوح في الإتحاد السوفيتي ولم يتغير الوضع حتى مات ستالين مع بداية الخمسينيات.

اشتراكية السوق: Market Socialism:

الأسس النظرية: Theoretical Foundation:

إسهامات أوسكار لانج: The Contribution of Oskar Lange:

أكثر النماذج شهرة لإشتراكية السوق ما يسمى بنموذج التجربة والخطأ الذي طوره في الأصل الاقتصادي البولندي أوسكار لانج(١٧) ويركز هذا النموذج في الواقع على استخدام إطار التوازن العام (ولقد ركزت كتابات بيرون وباريتو فالراس وغيرهم عليه) مقتربين للحل من خلال عدد من المراحل المتلاحقة (التي ركز عليها فالراس).

وقدم العديد من الاقتصاديين لهذا النموذج (أكثرهم شهرة دكسون H. D. Dickson وابالبرنر Abba Lerner، وبناءاً عليه يوجد عدد من الصيغ المختلفة لهذا النموذج(١٨). وسنركز على الأوجه الرئيسية للنموذج العام. علاوة على ذلك، سنذكر أن الدولة الإشتراكية التي تقترب من نموذج لانج (يوغوسلافيا) قد اختارت

(*) كانت وجهة النظر هذه سائدة خلال الحقبة الستالينية في الاتحاد السوفيتي.

نظامها دون معرفة بنموذج لانج. علاوة على ذلك يختلف نموذج لانج للإشتراكية السوفيتية عن تعريفنا لها حيث تصور لانج الاستخدام الغير مباشر للسوق.

فما هي المظاهر الأساسية لنموذج اشتراكية السوق من النوع الذي طوره لانج؟ يفترض النموذج ثلاثة مستويات لاتخاذ القرار (انظر الشكل ٥ ـ ١). ففي أدنى مستوى هناك المنشأة والقطاع العائلي وفي المستوى المتوسط نجد السلطات الصناعية وفي المستوى الأعلى هيئة التخطيط المركزي (CPB). وتملك الدولة عوامل الإنتاج باستثناء العمل. وتخصص السلع الإستهلاكية عن طريق السوق.

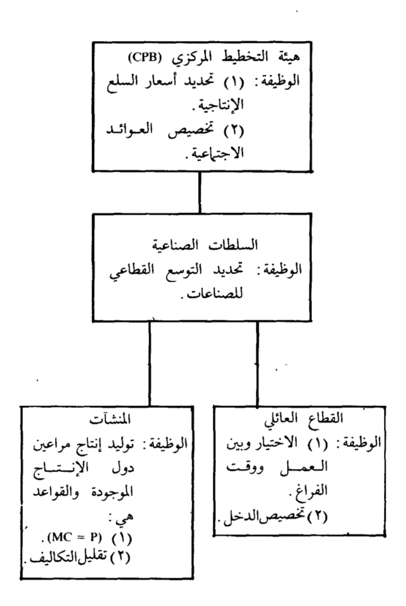
وتحدد هيئة التخطيط المركزي أسعار السلع الإنتاجية. ويتم أعلام المنشآت المنتجة بهذه الأسعار ويطلب منها الإنتاج مع مراعاة اثنين من القواعد هي: إنتاج ذلك المستوى الذي تساوى فيه الأسعار التكلفة الحدية، وتقليل minimize تكاليف الإنتاج عند ذلك المستوى من الإنتاج، ويترك القطاع العائلي حراً ليقرر بنفسه عرضه للعمل.

ونظراً لأن الأسعار المبدئية للسلع الإنتاجية تضعها هيئة التخطيط المركزي اعتباطاً، فليس هناك سبب للإعتقاد إنه عندما تتبع المنشآت تلك القواعد (على افتراض أنها تطبقها فعلاً) سيتم إنتاج ذلك المستوى من السلع والخدمات الذي يتساوى عرضه مع الطلب عليه. فماذا سيعمل المخططون إن لم يحصل التوازن؟

فإذا حصل بنهاية فترة التخطيط (ربما سنة واحدة، مع أن لانج لم يحددها) فائض عرض من سلعة ما، تم تخفيض سعر تلك السلعة عن طريق هيئة التخطيط المركزي. وإذا نتج فائض طلب رفعت هيئة التخطيط الأسعار وبذلك ستقوم هيئة التخطيط المركزي عن طريق العملية المتتابعة مع الوقت بتكييف الأسعار حتى تصبح في المستوى الصحيح بمعنى يتساوى فيها العرض مع الطلب(*).

(*) في الحقيقة إن متطلبات مستوى الأسعار الصحيحة أكثر صرامة. فيجب أن يتساوى الطلب والعرض بالإضافة إلى وجوب تساويها عند المستوى المثالي الممكن من أجل تحقيق الأهداف الإجتماعية.

شكل (٥ - ١)
تنظيم النظام الاقتصادي حسب إطار لانج



وبالإضافة لتحديد الأسعار ستقوم هيئة التخطيط المركزي بتخصيص العوائد الاجتماعية social dividends (إيجارات وأرباح) المتحققة من استخدام الموارد الإنتاجي التي تملكها الدولة. ويمكن توزيع تلك العوائد على شكل خدمات عامة وبالتعاون مع السلطات الوسيطة الصناعية حول قرار الاستثمار.

وسيكون للدولة درجة عالية من السيطرة بحيث يكون باستطاعتها تحديد حجم واتجاه الأرصدة الإستثمارية، مع أن لانج جادل على أن الأرصدة الإستثمارية يجب أن يتم تخصيصها إجمالاً بحيث تتساوى المعدلات الحدية للعائد في مختلف التطبيقات. إن هذا، بشكله البسيط، في الواقع نموذج لانج. وتحظى هيئة التخطيط المركزي بتحكم على درجة عالية في النظام الاقتصادي. وفي نفس الوقت، تستخدم الأسعار من أجل اتخاذ القرار للتخفيف عن هيئة التخطيط المهمات الإدارية الكبيرة. دعنا نتفحص بعض الأوجه الإيجابية لنموذج لانج. فقد تصور لانج أنه نظراً لملكية الدولة لوسائل الإنتاج سيكون بإمكانها إلى حد كبير تحديد كلاً من معدل ratio واتجاه direction النشاط الإقتصادي. ولذلك يمكن التخلص من تأثير الملكية الخاصة وكذلك العائد عليها. وبناءاً عليه، سيكون توزيع الدخل إلى حد كبير أكثر تساوياً عنه في حالة الرأسمالية. وسيكون مزيج المنتجات أيضاً مختلفاً. وفيما يتعلق بنسبة الإستثمار فإنها ستكون المحدد الرئيسي لمعدل النمو الاقتصادي، وسيكون هذا المعدل بدوره محدداً إلى درجة كبيرة من قبل الدولة. إن هذين المظهرين لنموذج لانج، وهما توزيع أكثر تساوياً للدخل وتحكم الدولة بنسبة الإستثمار صفتان عاديتان لمعظم المواصفات الإشتراكية.

وجادل لانج أن بالإمكان الأخذ في الاعتبار بدرجة أعلى الآثار الخارجية لقدرة الدولة على التلاعب بأسعار الموارد وهذه فكرة أخرى تركز عليها الكتابات الاقتصادية الإشتراكية. وفي الواقع، جادل بعض الإقتصاديين مثل جان تنبرجن وموريس دب أن القرارات المتخذة في أعلى المستويات بدلاً من المستويات الدنيا إجمالاً ستكون «أفضل» من ناحية منع الآثار البيئية الضارة[١٩]. وافترض لانج بعدئذ أن تحكم الدولة في الإدخار والإستثمار سيسهل عملية الخلاص من عدم الإستقرار الدوري الذي يشكل عماد النقد الإشتراكي للرأسمالية.

ونظراً لابتعاد النظم السوية في دنيا الواقع عن نموذج المنافسة الكاملة، جادل لانج على أن نموذجية (المشابه للسوق simulation) سيستفيد من الأوجه الإيجابية للسوق وفي نفس الوقت يتخلص من السلبيات. وفي هذا المضمار

أن من الغريب أن لانج لم يذكر كثيراً عن المشاكل التي ستظهر عند وجود عوائق الدخول للسوق، واقتصاديات الحجم أو تغير التكنولوجيا. إن أهمية هذه العوامل أساسية جداً في تحديد درجة المنافسة في النظام الاقتصادي الرأسمالي. أليس من المتوقع أن تظهر هذه المشاكل في عمل نموذج لانج في عالم الواقع؟

لقد استحوذ نموذج لانج وصيغة المختلفة على ولع العديد من المراقبين على مر السنين إلا أنه لم ينج من الإنتقادات. فقد لاحظ لانج نفسه أن عدد المهام الكبيرة الذي خصصه لهيئة التخطيط المركزي قد يؤدي إلى قيام بيروقراطية كبيرة وهي المعتبرة ولوقت طويل قبل ذلك من أحد المظاهر السلبية للإشتراكية. وكان أكثر النقاد جرأة في هذا الموضوع هايك F. A. Hayek الحائز على جائزة نوبل. واقترح هايك على الرغم من أن مجموعة المهام المنوطة بهيئة التخطيط المركزي من الممكن إدارتها من ناحية نظرية إلا أنه من المحتمل أن لا تكون كذلك من ناحية عملية[٢٠].

وأشار ابرام برجسون وغيره إلى مشكلة نموذج لانج الأساسية إلا وهي ضمان حوافز إدارية ملاءمة[٢١]. فكيف نحفز السلطات الوسيطة وخاصة المدراء الزراعيين والصناعيين لاتباع قواعد لانج السلوكية حتى لو كانت التكاليف الحدية معروفة لديهم؟ وأيضاً فإن مشكلة إقامة هيكل حوافز عملي كان ولم يزل موضوع ذو أهمية رئيسية في النظم الاقتصادية الإشتراكية الحديثة.

وأشار بيرجسون أيضاً إلى إمكانية تواجد سلوك احتكاري في إطار لانج إن لم يكن على مستوى المنشأة فمن المحتمل أن يكون على المستوى الوسيط، ولقد تم تجاهل هذه المشكلة ومشكلة علاقة مستوى معين بالمستوى الآخر في إطار نموذج لانج الأصلي.

أما الانتقاد الأساسي الثالث فقد وجهه بول كريج روبرتس Craig Roberts Paul فقد ادعى روبرتس في الواقع أن «نظرية لانج في التخطيط الإشتراكي» ليست اشتراكية بتاتاً[٢٢]. وجادل على أن نموذج لانج المستفيد من السوق ـ يحتفظ بمصدر الاستلاب alienation (تبادل السلع في السوق)

كما تم تحديدها في المخطط الماركسي. واقترح روبرتس بناءاً على ذلك، أن ليس هناك بديل للسوق كآلية لتخصيص الموارد في اقتصاد حديث. ووجه روبرتس انتقاداته للإطار وخاصة من وجهة نظر تعريفه للإشتراكية وتفسيراته لماركس[٢٣].

ومع أن نموذج لانج يستخدم الأوجه الرأسمالية إلا أنه كذلك يتميز بعناصر عديدة ترتبط عادة بالإشتراكية. ومالت الكتابات العلمية بناءاً عليه للتركيز على ما إذا كان بالإمكان تطبيق نموذج لانج عملياً، وإذا كان كذلك، ما مدى فعاليته. ولقد أثار نموذج لانج اهتماماً عظيماً نظراً لاستخدام معظم النظم الإشتراكية الموجودة شكل خام من التجربة والخطأ لتحديد الأسعار على الأقل للسلع الإستهلاكية. والإعتماد على طريقة التجربة والخطأ هام جداً لأن نماذج التخطيط الرياضية (تحديد الأسعار) لم تحظَ كثيراً بتطبيقات عمليات على الرغم من أناقتها النظرية.

الإشتراكية السوقية ـ الصيغة التعاونية:

Marekt Socialism - The Cooperative Variant:

تشكل التعاونية أو الاقتصاد عمالي الإدارة labor managed صيغة نظرية حديثة تقريباً وأخيرة لمدخل اشتراكية السوق. ويرجع نمو الاهتمام الحديث في مفهوم مشاركة العمال من (١) نظرية السلوك الاقتصادي التعاوني المفصلة في النظرية التقليدية الحديثة الاقتصادية و (٢) نظام إدارة العمال worker management المستخدمة في يوغوسلافيا. سنتفحص الأساسيات النظرية للنموذج التعاوني مرجئين تفحص حالة يوغوسلافيا للفصل الثامن(*).

ويرجع تطور النموذج التعاوني لاشتراكية السوق إلى حد بعيد نتيجة الشغف الأساسي للمشاركة أو أهمية المشاركة العمالية في صنع القرارات

(*) على القارىء أن يكون واعياً بالغموض المحيط بالمصطلحات terminology فهناك تمييز ضروري عندما نأخذ مثال عمالي الإدارة labor management إدارة العمال Worker management يتضمن ملكية العمال لرأس المال. ارجع في هذا الموضوع إلى:

Treror Buck, comparative Industrial Systems (New York: St. Martin's 1982), Ch. 4.

التي تؤثر على حياتهم. وأكد ياروسلاف فانك Jaroslav Vanek المنادي الأساسي لمفهوم «الاقتصاد المبني على المشاركة» Participatory Economy هذه الفكرة: «إن رغبة الرجال المشاركين في تحديد وضع القرارات المتعلقة بالنشاطات التي تهمهم شخصياً وبطريقة مباشرة هي أحد أهم الظواهر السياسية ـ الاجتماعية في عصرنا، ومن المحتمل جداً أن تكون القوة المسيطرة في التطور الاجتماعي في الثلث الأخير من القرن العشرين»[٢٥].

ويقترح فانك أن الاقتصاد المبني على المشاركة يمكن تحديده بخمسة مميزات:

١ ـ تدار المنشآت بطريقة المشاركة من الناس العاملين فيها.

٢ ـ يجب أن يسود تقاسم الدخل وأن يكون عادلاً أي متساوياً للعمال ذوي النوعية والكثافة الواحدة، ويجب أن يحكم عن طريق نظام توزيع الدخل ديمقراطي متفق عليه وأن يقوم بتخصيص لكل وظيفة حقها النسبي على صافي مجموعة الإنتاج.

٣ ـ بالرغم من أن العمال قد يقطفوا ثمار العملية الإنتاجية إلا أنهم لا يملكون الموارد الإنتاجية وعليهم أن يدفعوا مقابل استخدامها.

٤ ـ على الاقتصاد أن يكون إقتصاداً سوقياً. ويمكن استخدام التخطيط الاقتصادي عن طريق آليات غير مباشرة ولكن ليس عن طريق الأمر المباشر للمنشأة أو مجموعة المنشآت[٢٧].

٥ ـ هناك حرية الاختيار فيما يتعلق في التوظيف.

وفي الواقع إذن، تملك الدولة الموارد إلا أن المشاركين في النظام يقوموا بإدارتها (العمال في المنشآت) بهدف خلق أعظم العوائد لكل عامل. وترجع هذه الصيغة من الإشتراكية إلى تصنيف أكثر عمومية لاشتراكية السوق، لأن الدولة تملك موارد الإنتاج ولكن هناك تبادل للسلع والخدمات في السوق دون تدخل من المخططين المركزيين، وتستخدم السلع الإنتاجية أسعار السوق الحرة على عكس الأسعار المتلاعب بها من قبل هيئة التخطيط المركزي في نموذج لانج. وينظر للأشكال التعاونية من الإشتراكية على أنه

إضافة هامة وأصيلة في الفكر الإشتراكي وخاصة لأولئك التابعين للإشتراكية السوقية كنظام سياسي.

لنعد الآن لتفحص الأوجه الرسمية للنمـوذج التعاوني. يـرجع تـاريخ «التحليل الدقيق للنموذج التعاوني لمقالة بنجامـين وارد Benjamin Ward نشر عـام ١٩٥٨ والتطويـر اللاحق الـذي قدمـه فـانـك لـلإقتصـاد المبني على المشاركة[٢٨]. وفحوى النموذج التعاوني هو الآتي. تملك الدولة الموارد (ما عدا العمال)، وتستخـدم من قبل جميـع المنشآت التي تدفع رسماً Fees للدولة مقابل الإستعمال. وتتحدد أسعار السلع الإنتاجية والإستهلاكية بتفاعل قوى الطلب والعرض في السوق. وتدار المنشآت من قبل العمال (الذين قد يوظفو مدراء مختصين ويكون الآخرين مسئولين أمام العمال) الذين يحاولون تعظيم العوائد لكل عامل (صافي الدخل لكل عامل) في المنشـأة. وبهذا التعظيم كهدف ستكـون توليفـات المدخـلات ـ المخرجـات تحت تصرف الإدارة وتحددها دول الإنتاج الموجودة وتوفر الموارد وغيرها.

وبالإضافة لفرض الدولة رسمـاً على استخدام الأصـول الرأسمـالية، والأرض، فإنها ستقوم أيضاً بإدارة القطاع العام في الاقتصاد، وقـد تفرض الضرائب لتمويل الإنشاءات الثقافية والصناعية. ففي مثل هذه البيئة، كيف سيكون سلوك المنشأة؟ لنتفحص حالتين: **أولاً**: حالة الأجل القصير حيث سيكون عرض العمل متغيراً بينما عرض رأس المال ثابتاً. **ثانياً**: حالة الأجل الطويل، حيث يكون العمل ورأس المال كلاهما متغيرين.

ويتبع النموذج التعاوني الإفتراضي بأن مدير العمل يرغب في تعظيم صافي العائد لكل عامل(Y/L) وإن الإنتـاج (Q) يعتمد فقط على مـدخلات العمل (L) في الأجل القصير ويمكن بيع الإنتاج في السوق بالسعر (P) الذي تحدده قوى السوق. وعلى المنشأة دفع ضريبة ثابتة (T) مقابل استخدام رأس المال. وفي حالة الأجل القصير يكون رأس المال ثابتاً، وكذلك الضرائب، وفي ظل هذه الأوضاع تحاول المنشأة تعظيم الآتي:

عظم:

$$Y/L = \frac{PQ - T}{L} \tag{5.1}$$

حيث أن:

Y/L = صافي الدخل للفرد.

P = سعر المنتجات.

Q = الكمية المنتجة.

T = ضريبة ثابتة مفروضة على رأس المال.

L = مدخلات العمل.

ويمكن تعظيم صافي الدخل لكل عامل في المعادلة (1 - 5) عندما تكون كمية العمل الموظفة (L) عند حد تكون فيه قيمة الإنتاج الحدي لآخر عامل تم توظيفه مساوياً لمتوسط صافي العائد لكل عامل أو على أساس الرموز في المعادلة (1 - 5) يجب تحقيق التوازن التالي:

$$P \cdot MP_L = \frac{(PQ - T)}{L} \qquad (5.2)$$

حيث:

الإنتاج الحدي للعامل = MPL.

ومنطقية هذا الحل بسيط، فإذا كان باستطاعة المنشأة زيادة متوسط صافي العائد عند توظيف عامل جديد ـ بمعنى إذا كانت الإنتاجية الحدية لآخر عامل تم توظيفه أعلى من متوسط صافي العائد ـ إذن وجب توظيف العامل وبذلك يزداد متوسط صافي العائد. ويجب استمرار إضافة العمل حتى تتساوى قيمة الإنتاج الحدي لآخر عام تم توظيفه مع متوسط صافي العائد. فإذا قام المدير عند الحد بتوظيف عامل بقيمة إنتاج حدي أقل من متوسط صافي العائد للعامل فإن صافي الدخل للعمال الباقيين سينخفض.

وفي الأجل الطويل على التعاونية اختيار مخزون رأس المال الأمثل (K) والذي ستدفع مقابله إيجاراً (r) لكل وحدة رأس مال مستخدمة. وتحاول المنشأة تعظيم متوسط صافي عائدها كما هي في المعادلة التالية:

تعظيم

$$Y/L = \frac{PQ - rK}{L} \qquad (5.3)$$

حيث أن:

K = كمية رأس المال المستخدمة.

r = سعر أو عائد كل وحدة من رأس المال المستخدم.

ويمكن تحقيق القيمة العظمى لهذه المعادلة (متوسط صافي العائد للعامل) بطريقة مشابهة لتلك الحالة في الأجل القصير. وطالما كانت قيمة الناتج الحدي لرأس المال (P. MPK) أعظم من معدل الإيجار (r) المدفوع لرأس المال يجب زيادة استغلال وتوظيف رأس المال حتى يتساوى العائد والتكاليف (P. MPK = r). وتنطبق هذه القاعدة على المنشأة الرأسمالية الكاملة المنافسة وكذلك المنشأة من نوع منشأة لانج. وينطبق نفس القانون كما في المعادلة (2 - 5) لتوظيف العمال باستثناء أن المدفوعات على رأس المال المتغير يجب تنقيصها كما يلي:

$$P \cdot MP_L = \frac{PQ - rK}{L} \qquad (5.4)$$

إن كلا الحالتين في الأجل القصير والطويل صيغ بسيطة للنموذج التعاوني. ويمثل الشكل(٥ ـ ٢)حالة الأجل القصير. ويجب التأكيد على أننا افترضنا أن أسواق السلع والعناصر تسودها المنافسة الكاملة بالإضافة لافتراضنا عدم التدخل من قبل الدولة.

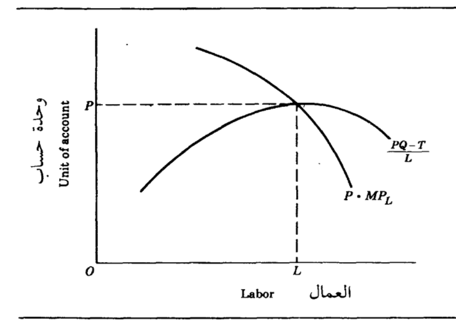
إن عمل النموذج التعاوني بسيط إد يعرض القطاع العائلي للخدمات العمالية نتيجة لتعظيم القطاع العائلي منفعته بخياره بين العمل مقابل وقت الفراغ. وبهذا يتحدد منحنى عرض العمل وكذلك منحنيات الطلب على السلع الإستهلاكية وستحاول المنشآت تعظيم صافي العائد لكل عامل، وبناءاً عليه ستكون قادرة على عرض السلع والخدمات بأسعار مختلفة وفي نفس الوقت قادرة على شراء المدخلات بأسعار مختلفة.

وهناك علاقة وطيدة بين النموذج التعاوني ونموذج كل من لانج والمنافسة الرأسمالية. وفي الواقع، يستحوذ النموذج التعاوني مظهر الكفاءة

لكليهما ويشكل بذلك مركز اهتمام المدافعين عنه. ففي نموذج لانج تطبق المنشأة قاعدتين وهما مساواة السعر بالتكلفة الحدية وتقليل متوسط تكاليف الإنتاج. وفي النموذج التعاوني يحل محل هذين القاعدتين قانون واحد (ممثلا في الأجل القصير بالمعادلة (2 - 5) وفي حالة اقتصاد السوق الرأسمالي تتبع المنشأة قاعدة مساواة التكلفة الحدية على الإيراد الحدي المساوي في حالة المنافسة الكاملة قانون لانج، وهنا أيضاً تعوض الصيغة التعاونية عن هذا القانون بالمعادلة (2 - 5).

وليس هناك الشيء الكثير من الدراسات على النموذج التعاوني وصيغها المختلفة ولقد ظهر العديد من الموضوعات المتعلقة من قبل مؤيدي ومنتقدي النموذج.

الشكل (٥ ـ ٢): النموذج التعاوني



تفسير: صافي العائد لكل عامل = $\frac{PQ-T}{L}$

قيمة الإنتاج الحدي للعامل = $P \cdot MP_L$

فإذا أرادت المنشأة تعظيم قيمة صافي العائد لكل عامل وجب عليها

توظيف العمال حتى تتساوى قيمة الناتج الحدي لآخر عامل ثم توظيفه مع صافي العائد لكل عامل. وفي الشكل ستقوم المنشأة بتوظيف (OL) عمال ويحصل كل عامل على OP.

انتقادات النموذج التعاوني:

Criticism of the Cooperative Model:

لقد قام بنجامين وارد بتحليل النموذج التعاوني الأساسي وبتفصيل. وذكر وارد أن الميزتين الأساسيتين لهذا النموذج هو «أن المصلحة الذاتية المادية للفرد تشكل الحافز الإنساني المسيطر» و «اللجوء للأسواق كوسيلة لتخصيص الموارد»[٢٩]. فيما عدى ذلك فقد خصص وارد اهتمام كبير بتحليل رد فعل التعاونيات للتغيرات المختلفة في البيئة السائدة، وخاصة التغيرات في تكاليف رأس المال والضرائب، وأسعار المدخلات، وأسعار المنتجات[٣٠]. ودرس آثار أسعار المنتجات على العرض. فبالنسبة للمنشأة الرأسمالية ومنشأة لانج يؤدي ارتفاع السعر إلى زيادة الإنتاج بمعنى أن منحنى العرض مائل لأعلى. وبين وارد في حالة التعاونية أن من المحتمل أن يكون منحنى العرض سالب الميل (بمعنى أن زيادة أسعار المنتجات تولد انخفاضاً في مستوى الإنتاج) وخاصة في الأجل القصير[٣١]. وإذا صدق هذا، فإنه سيكون بالتأكيد سيء وذو نتائج غير مرغوبة، وخاصة في اقتصاد تخصص فيه الموارد عن طريق السوق. وقد تقدم هذه النتيجة مشاكل (التي بالضرورة في جميع الأحوال) الوجود existence واستقرار التوازن في أسواق السلع(*). وجادل وارد أنه إذا كانت دول إنتاج تختلف في تعاونيتين تنتجان نفس السلعة فسوف يؤدي ذلك إلى سوء تخصيص للعمل ورأس المال وهذه حالة لا تحصل مع

(*) إن وجود منحنى العرض سالب الميل لا ينفي وجود existence أو استقرار مركز التوازن. وعلى وجه الخصوص إذا كان منحنى العرض سالب الميل ولكنه جبرياً أكبر من انحدار منحنى الطلب فإن التوازن عنده سيكون مستقراً.

ملاحظة للمترجم: إن مثل هذا التوازن يكون مستقراً فقط طبقاً لمفهوم مارشال ولكن ليس طبقاً لمفهوم هيكس ـ فالراس.

منشأتين رأسماليتين تعملان في نفس الظروف[٣٢]. ففي حالة المنشآت الرأسمالية، فكلاهما ستقوم بتوظيف العمال حتى يساوي مستوى الأجر مع قيمة الإنتاج الحدي للعمل ($W = P.MP_L$) لأن كل منهم يواجه نفس الأجور التي يحددها السوق (W) وبذلك تولد نفس قيمة الناتج الحدي. أما في حالة التعاونية، على كل حال، إن لم تكن دول الإنتاج واحدة فإن متوسط الإيراد الصافي لكل عامل سيختلف بين التعاونيتين ومع أن كل تعاونية تقوم بمساواة متوسط صافي عائد كل عامل مع الإنتاج الحدي لآخر عامل تم توظيفه فإن الناتج الإجمالي يمكن زيادته بنقل عمال إلى التعاونيات ذات قيمة الناتج الحدي الأعلى.

وجادل وارد أيضاً بأن التعاونية قد لا تكون مرغوبة إذا تواجدت في بيئة غير تنافسية[٣٣]. وجادل على وجه الخصوص، إن التعاونية الإحتكارية ستكون أقل كفاءة من نظيرتها التعاونية التنافسية أو نظيرتها المنشأة الاحتكارية الرأسمالية. ستقوم التعاونية الإحتكارية بتوظيف عدد أقل من العمال، ومستوى إنتاج أقل، وتفرض أسعاراً أعلى لمنتجاتها مقارنة بالتعاونية التنافسية أو المنشأة الاحتكارية الرأسمالية. ويحدث نفس الشيء لحالة احتكار القلة إلا أنها حالة أقل تأكيداً نظراً لوضع نظرية احتكار القلة الحديثة.

وفي حديثنا عن نموذج لانج، ذكرنا أن العديد من المراقبين كانوا قد طرحوا موضوع كيفية ضمان الحوافز الإدارية الملاءمة، وأكثر عموماً، التنظيم entrepreneurship؛ وفي الواقع أن السؤال العام عن كيفية بناء نظام للحوافز يضمن سلوكاً جل اهتمامه هو تحقيق الهدف. فما هو وضع هذه المشكلة في حالة المنشأة التعاونية؟

طالما تستعين المنشأة التعاونية بإدارة متخصصة، فإن مشكلة كيفية تحفيز ورقابة المدراء ستبقى ماثلة. وكما سنرى فيما بعد، كانت هذه المشكلة ذات أهمية مركزية في حالة يوغوسلافيا. وذكر وارد أنه سيكون لدى التعاونية في بعض الحالات حافزاً للتوسع، ولكن بغياب الملكية الخاصة

فليس من الواضح من سيكون القائم بدور المنظم entrepreneur[٣٤](*). فمن الممكن أن تقوم الدولة بدور مهم هنا لأنها تتحكم ببعض الأرصدة الإستثمارية. أما مشكلة دخول وخروج المنشآت من الصناعة فقد كان ولا يزال موضوعاً مهماً في يوغوسلافيا.

إيجابيات النموذج التعاوني:

Advantages of the Cooperative Model:

يحظى النموذج التعاوني بتأييد قوى من ياروسلاف فانك Vanek Jaroslav، الذي يدعي أن الإقتصاد المبني على المشاركة يشكل نموذجاً فيه عناصر التطور الاجتماعي المهمة في السنوات القادمة[٣٥]. وبالإضافة لوصف الاقتصاد القائم على المشاركة (والتعاونيات) في النظم المعاصرة الرأسمالية والإشتراكية المخططة، فإن فانك يعتقد بأن هذا يشكل الخيار الأفضل للدول النامية.

وليس من الغريب أن يختلف فانك مع انتقادات وارد الفنية. ويقول أنه إذا كانت التقنية المتوفرة للمنشأتين التعاونيتين واحدة، وإذا كان هناك حرية دخول وخروج، فسوف تكون قرارات المدخلات والمخرجات للتعاونيات مطابقة بقرارات المنشأتين الرأسماليتين العاملتين تحت نفس الظروف[٣٦]. علاوة على ذلك، يجادل فانك بأن النتائج ستكون مرغوبة أكثر من وجهة نظر اجتماعية، لأن عائد العمال في الحالة الرأسمالية سيكون بناء على قيمة الإنتاج الحدي، بينما في حالة التعاونية تتم مكافأة العمال بناء على قرار الوحدة التعاونية collective، التي يحكمها العمال أنفسهم.

ويعتقد فانك أيضاً أنه وفي ظل أوضاع ممكنة مؤكدة، لن يكون منحنى عرض المنشأة التعاونية سالب الميل كما اقترح وارد. فإذا كانت التعاونية تنتج عدة منتجات، وإذا كانت تواجه محدداً خارجياً external constraint (مثلاً في

(*) في هذا المضمار يكون المنظم أكثر من مجرد مدير manager أو إداري administrater أو الشخص القائم بالأعمال الروتينية اليومية. فالمنظم على تقاليد شومبيتر هو خالق الأفكار الجديدة والطرق الجديدة في عمل الأشياء وخاصة المنشآت الجديدة.

حالة عرض العمل المتوفر) فقد بين فانك أن منحنى عرض المنشأة سيكون موجب الميل. ويجادل فانك أن المنشأة التعاونية الغير كاملة المنافسة ستكون أفضل من المنشأة الغير كاملة المنافسة الرأسمالية لأنه ليس لديها حافز لأن تنمو بحجم كبير جداً وأن تسيطر نتيجة ذلك على السوق. علاوة على ذلك، لن يكون للتعاونية حافز لأن تعمل بطريقة مقبولة اجتماعياً - على سبيل المثال خلق طلب مفتعل على منتجاتها من خلال الدعايات. وأخيراً، يعتقد فانك بأن كلاً من الطلب على الاستثمار وعرض الإدخار يميل إلى أن يكون أعلى في حالة التعاونية عنه في حالة البيئة التنافسية الرأسمالية.

يبدو أن العديد من الموضوعات المتعلقة بالأداء المقارن للتعاونيات والمنشآت الرأسمالية عالي التجريد ونظري. إلا أن لها أهمية أساسية متعلقة بكفاءة كل نظام. فمدى رد فعل التعاونيات للإشارات السوقية سيحدد مدى قدرتها على تحقيق أهداف المستهلك. وفي الأجل الطويل، مدى إقامة هيكل صناعي ملائم منسجم مع الأهداف التنموية الطويلة الأجل والرغبات.

ويجادل العديد من مؤيدي النموذج التعاوني، وخاصة فانك، إنه بالإضافة إلى مميزات الأداء المحددة هذه فإن البعد الأساسي للتعاونية هو «الأبعاد الخاصة special dimensions»(*)، ومن أهم هذه الأبعاد هو التخلص من الإنفصال الرأسمالي بين الإدارة والعمال. ويقال أنه سيكون هناك عدالة اجتماعية أعظم في توزيع المكافآت[٣٧].

وبمرور السنين، تزايد الاهتمام بالأشكال المختلفة من ما يمكن وصفه باشتراكية السوق. ويعود الشغف جزئياً بالإشتراكية السوقية إلى الشغف بالإشتراكية نفسها، لما تنطوي عليه من العدالة الاجتماعية الأعظم في توزيع

(*) مع أن الأبعاد الخاصة قد تبدو غامضة للمحلل إلا أنها مهمة لنموذج اقتصاد مشاركة وكما سنرى فقد تركز اهتمام كبير على الحيالة اليوغسلافية لتحديد مدى واقعية الأبعاد الخاصة هذه، فهل يتخذ العمال فعلاً القرارات المهمة، أم هم المدراء الذين توظفهم التعاونية؟ وهل يتغير كثيراً توزيع الدخل في ظل الصيغة التعاونية؟ إن تقويم هذا النوع من الموضوعات مهم إلا أنه ثبت أنها أكثر صعوبة من تقويم مؤشرات الأداء الأساسي.

الدخل والاهتمام الأعلى بالقطع العام وغيرها. ومن الأبعاد الأخرى على كل حال، يعتمد الشغف على الاعتقاد بإمكانية جمع مظاهر الإشتراكية هذه بآلية تخصيص موارد نافعة وهي السوق، وإن هذا يمكن تحقيقه في ظل مدى أعظم من الحرية الشخصية والمشاركة. والبديل الأساسي للسوق هو الخطة التي سنركز الآن اهتمامنا إليها.

الإشتراكية المخططة: PLANNING SOCIALISM:

الأُسس النظرية: THEORETICAL FOUNDATIONS:

إذا استبعد السوق كآلية لتخصيص الموارد وجب إيجاد بديل لذلك. وفي هذا الجزء، سوف نفحص التخطيط الاقتصادي كوسيلة بديلة لتخصيص الموارد. وليس هناك نموذج Paradigm للإشتراكية المخططة. فنموذج الرأسمالية التنافسية واشتراكية السوق تعتمد على فرضيات سلوكية آمنة إلى حد بعيد حول سلوك الفرد التعليمي، والتي يمكن عن طريقها اشتقاق توقعات بخصوص سلوك الوحدة الإنتاجية والإستهلاكية. وليس هناك نموذج مشابه للمخططين الإشتراكيين باستثناء محاولتهم تحقيق أهداف وضعتها السلطات السياسية (الحزب). وذلك باستخدام أساليب تخطيط تحت تصرفهم، وستختلف هذه الأهداف وكذلك أساليب التخطيط المتبعة من حالة إلى أخرى. وهناك شيء واحد مؤكد: وهو كلما اقتربنا من نظرية التخطيط الإشتراكي كلما اقتربنا من إقامة نظرية للتخطيط.

وبمرور السنين، ظهر ميل لربط التخطيط القومي الاقتصادي بالإشتراكية في إطار سياسي واقتصادي أيضاً. وفي الواقع، ينسجم التخطيط مع أنواع مختلفة كثيرة من الترتيبات المؤسساتية والعقائدية. وعلى كل حال، فإن فكرة تخطيط النظام الاقتصادي مركزياً يعود إلى حد بعيد للنقاش المبكر للإقتصاديين السوفيت، ومن دراسة أكثر حداثة في وضع النماذج الرياضية للنظم الاقتصادية. وأصبحت تعرف كمية المعرفة الناتجة مجازاً على أنها «نظرية التخطيط Theory of Planning». وتختلف أصول وتطبيقات نظرية التخطيط وتتراوح من الخبرة في الإدارة المحلية للمنشآت الرأسمالية الكبيرة

إلى عمل نظام اقتصادي بالكامل اشتراكياً كان أم رأسمالياً.

ويتركز اهتمامنا في هذا الكتاب بالنسبة للتخطيط على الصعيد القومي وليس المستوى الجزئي. وفي هذا الإطار، تجدر الإشارة أنه حتى في الدول التي يتم فيها معظم التخطيط القومي ـ مثلاً الإتحاد السوفيتي ـ فإن ما يسمى بنظرية التخطيط ما هي إلا مجموعة من المبادىء العملية فليس هناك «نظرية» يمكن مقارنتها مع نموذج الاقتصاد السوقي. فمن هذه الناحية، نجد أن معظم التخطيط القومي في عالم الواقع ما هو إلا تمرين عملي يستخدم مدخل الموازين العينية material balances في أهم تطبيقاته.

وسنبدأ حديثنا عن التخطيط ببعض المبادىء الأساسية قبل فحص كيفية أداء التخطيط في الاقتصادات الإشتراكية المخططة. وأخيراً سنأخذ بعين الاعتبار مفاهيم أكثر نظرية وتجريدية لنظرية التخطيط.

تخطيط الاقتصاد القومي: National Economic Planning:

المبادىء الأساسية: Basic Principles:

نظراً لأن التخطيط مصطلح ذو دلالات مختلفة، فمن الملائم أن نبدأ بتعريف له. لقد استعمل مؤلفون مختلفون تعريفات مختلفة أيضاً ولكن هناك عناصر أساسية مشتركة. يكتب جيرالد سيركن Gerald Sirkin «أن التخطيط محاولة الأخذ في الاعتبار المنافع والتكاليف الاجتماعية وذلك بتركيز إدارة تخصيص المواد بكفاءة، لأن المنافع والتكاليف هذه تكون غير واردة في حسابات متخذي القرارات اللامركزيين»[٣٨]. والتركيز هنا على المستوى الملائم لاتخاذ القرار وكذلك العناصر الاجتماعية مقابل الخاصة في اتخاذ القرار.

ويعرف عبد القيوم التخطيط على أنه «نظام منتظم ومتكامل يشمل فترة زمنية محددة، توافق عليها الدولة أو تتبناها للوصول لترشيد الموارد لتحقيق أهداف اجتماعية محددة باستخدام وسائل مباشرة وغير مباشرة بملكية الدولة أو عدم ملكيتها للموارد»[٣٩]. عندنا هنا تعريف أعم وأشمل ولكنه يتضمن

على كل حال عناصر من التعريف السابق ـ خاصة متضمنات المركزية في عملية اتخاذ القرار.

وبالمقابل لتعريف سيركن وعبد القيوم هناك تعريف مايكل تدارو Micheal Todaro الذي كتب يقول في مضمون التخطيط التنموي «يمكن وصف التخطيط الاقتصادي على أنه مجهود واعي لمنظمة مركزية للتأثير على وتوجيه أو حتى في بعض الحالات التحكم Control في المتغيرات الاقتصادية الأساسية (مثل الناتج القومي المحلي والإستهلاك والإستثمار والإدخار. . . إلخ) لدولة ما أو لمنطقة ما على فترة زمنية متمشية مع مجموعة من الأهداف التي تم تحديدها مسبقاً»[٤٠]. وأكد تدارو أيضاً أن المفاهيم الأساسية هي التأثير والتوجيه والتحكم، ويعرف الخطة الاقتصادية على أنها «مجموعة محددة من الأهداف الكمية يتم تحقيقها خلال فترة زمنية».

ووضع هيل G. M. Heal، وصف بليغ لمفهوم وضع الخطة الذي اقترح فيه على أنه يمكن النظر إليها على أنها «حل مشكلة تعظيم محدودة في ظل قيود معينة»[٤١]. وبكلمات بسيطة يعني هذا أن عمل الخطة يتضمن عمل ما بالإمكان عمله لتحقيق الأهداف بوجود قيود على الموارد المتاحة.

وبالمقارنة بالكفاءة المتزايدة لهذه التعريفات أنه من المهم الأخذ في الاعتبار التعريف السوفيتي التالي:

«يعتمد التخطيط الإشتراكي على أسس عملية محددة: وتتطلب استمرارية التعميم للخبرة العملية في إقامة الشيوعية وكذلك استخدام ما توصل إليه العلم والتكنولوجيا. ويعني تشغيل الاقتصاد بناءاً على خطة التنبؤ resee ويعتمد التنبؤ العلمي على الاعتراف بالقوانين الاقتصادية البناءة للإشتراكية Objective Economic Laws of Socialism. وتأخذ الخطة في الدول صيغة أهداف. ويتطلب الإتجاه المخطط للإقتصاد تحديد الأولويات وأن الأولويات الأساسية للخطة الاقتصادية هي فروع الصناعة الثقيلة، لأنها تحدد مدى تطور جميع الفروع الصناعية في الاقتصاد ككل»[٤٢].

ومع أن بعض العناصر في هذا التعريف يصعب تفسيرها ـ مثلاً

«القوانين الإقتصادية البناءة للإشتراكية» - إلا أن التعريف يشمل بعض المفاهيم المألوفة مثل القدرة على التنبؤ ووجود الأهداف.

ومع اختلاف هذه التعريفات في بعض التفاصيل، إلا أنها لا تختلف كثيراً من ناحية المضمون. فبناءاً على تعريفنا، فإن الخطة الاقتصادية القومية توجه النشاط في الاقتصاد من خلال الزمن نحو تحقيق أهداف محددة أو آمال. ومن الواضح، أن تختلف الخطط فيما يختص بموضوع كيفية تحديد الأهداف، وكيفية التحكم على المستويات المختلفة، وحول طبيعة المعلومات الإسترجاعية والتفتيشية بعد تنفيذ الخطة. كما أن فكرة التحكم أساسية لمفهوم التخطيط. ومع أن التنبؤ يتضمن توقع النشاط الاقتصادي في المستقبل، إلا أن التخطيط في استخداماتنا يختلف كثيراً إذ يحاول المخطط تغيير حركة اتجاه الاقتصاد وبالتالي تغيير النتائج الاقتصادية(*). ومن الملائم تصنيف التخطيط على أنه أما إرشادي Indicative أو توجيهي directive. ففي حالة التخطيط الإرشادي، تحدد الأهداف على أمل التأثير في النتائج الاقتصادية عن طريق توفير معلومات خارجية عن السوق ولا توجه للمنشآت المنفردة عادة توجيهات من المخططين. وفي حالة التخطيط التوجيهي directive، على كل حال، يحدد المخططين الأهداف مع توقع تغيير النتائج مباشرة لأن أهداف الخطة ملزمة للمنشأة قانونياً(+).

(*) قد يكون من المفيد افتراض وجود طيف مكون من توقعات projections الخطة (أهداف) على أحد النقيضين، وتوقعات التنبؤ projections forecasting على النقيض الآخر وصيغ متعددة في الوسط. ومن الواضح أن التمييز ليس واضحاً أو حاسماً مع أن التمييز الأساسي عليه أن يكون واضحاً. ففي اقتصاد مخطط كالإتحاد السوفيتي، التوقعات هي أهداف على المنشأة تحقيقها وفي الاقتصاد الأمريكي، تستخدم النماذج الاقتصادية والقياسية (مثلاً نماذج من وارثون Wharton وتشيس Chase) لتوقع الإتجاهات المستقبلية، إلا انها لا تتضمن توجيهات من أي نوع. ومع أن صانعي السياسة قد يغيرو السياسات بناءاً عى توقعات فإنهم بذلك يحاولون بطريقة غير مباشرة تغيير النتائج الاقتصادية نتيجة لهذه التوقعات، وهذا لا يعتبر تخطيطاً.

(+) هناك قول مأثور في الاتحاد السوفيتي وهو «الخطة قانون the plan is law» مع إنه من غير الواضح إلا في الحالات الإستثنائية إن عدم تحقيق أهداف الخطة يتم التعامل معه على أنه خرق القانون.

ويمكن وضع الخطة لتغطي آفاق زمنية مختلفة. وبالرغم من عدم وجود تصنيف مقبول إجمالاً في هذا المجال، إلا أن الاستخدام الروسي قد أصبح شائعاً. خطة الأجل القصير، وهي الخطة التي تغطي فترة زمنية تساوي سنة أو أقل، وتسمى عادة خطة عملية operative plans. والخطط طويلة الأجل مثلاً، خمسة سنوات أو أكثر، وتسمى عادة الخطة المنظورية perspective plans. ومع أن هذه التصنيفات مفيدة، إلا أنها مفتعلة، إذ يتم تعديل الخطط عادة مع الزمن ونتيجة ذلك تصبح الآفاق الزمنية الثابتة غير واضحة. وفي التطبيق السوفيتي، يشمل التخطيط خمسة سنوات، والخطة العملية لمدة سنة واحدة قابلة للتعديل كجزء من الخطة ذات الخمس سنوات.

وإذا وجب تخطيط النشاط الاقتصادي لدولة ما، هناك ثلاثة خطوات أساسية يجب تحديدها. **أولاً**: يجب بناء الخطة بتفصيل الأهداف والغايات التي نود تحقيقها والوسائل لتحقيق هذه الأهداف ويجب تحديد إطار زمني أيضاً. **ثانياً**: يتوجب وجود آلية تنظيمية لتنفيذ الخطة، وعلى وجه الخصوص وسائل لضمان قيام المشتركين في النظام الاقتصادي (مثل القطاع العائلي والمنشآت) فعلاً بمحاولة تحقيق أهداف الخطة. وباختصار، يجب أن يكون هناك نظام حوافز ليتناغم سلوك المشتركين مع تحقيق الأهداف. وأخيراً، يجب أن يكون هناك وسائل لتقويم النتائج، وعندما تكون مختلفة عن الأهداف يجب أن يكون هناك وسائل لضمان المعلومات الإسترجاعية الملائمة من أجل تعديل الإتجاه المستقبلي للنشاط الاقتصادي.

ويمكن تقسيم الكتابات المتعلقة بالتخطيط الاقتصادي القومي إلى جزئين بهدف الملائمة. **أولاً**: هناك كتابات تركزت على طرق التخطيط planning methods التي تم فعلاً استخدامها في النظم الاقتصادية الاشتراكية المخططة. وتتعلق هذه الكتابات، على وجه التحديد، لتخطيط الموازنة العينية material balance ذات الأصل السوفيتي الذي تم نقاشه مسبقاً. **ثانياً**: هناك حجم كبير من الكتابات النظرية التي تركز على نماذج التخطيط الاقتصادي القومي وتستخدم عادة بعض طرق تحديد الأمثلية optimizing (رياضياً). ومع أن المبادىء الأساسية للتخطيط متضمنة في النوعين من طرق

التفكير، إلا أن الاقتصادات الكبيرة المخططة تستخدم مدخل الموازنات العينية. وسنفحص بنهاية هذا الفصل كلا المدخلين للتخطيط الاقتصادي.

تخطيط الموازنات العينية: Material Balance Planning:

إن مدخل الموازنات العينية لتخطيط الاقتصاد القومي قد شاع استخدامه في الإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية والصين. وتحدد هيئة التخطيط المركزي قائمة السلع والخدمات التي يجب إنتاجها في فترة الخطة، مثلاً، سنة واحدة. وفي حالة تحديد هيئة التخطيط المدخلات (الأرض، العمل، رأس المال، المواد الوسيطة) الضرورية لإنتاج وحدة واحدة من الإنتاج (عادة على أساس علاقة المدخلات والمخرجات التاريخية)، يمكنها وضع قائمة من المدخلات المطلوبة الضرورية لتحقيق أهداف الإنتاج المحددة. ومن الواضح أن هيئة التخطيط تأمل أن تنتج أعظم مستوى ممكن، إلا أن توافر المدخلات سيقيد ما يمكنها إنتاجه على اوقل دون تغير التقنية.

وعلى هيئة التخطيط المركزي معرفة الموارد المتوفرة، وما هي الأهداف التي تود تحقيقها، وعلاوة على ذلك، العلاقة الدقيقة بين الإثنين. وهنا نجد فكرة الموازنة balance الهامة. فلكل عنصر مدخلات والسلع الوسيطة، علينا مساواة الكمية المطلوبة لإنتاج الناتج (الطلب) مع الكمية المتوفرة (العرض). وإن لم يتم التوازن بين الجانبين، وجب اتخاذ الخطوات الإدارية لتقليل الطلب و/ أو زيادة العرض. ويجب ايجاد التوازن لكل عنصر بالإضافة إلى ضرورة توازن إجمالي الطلب وإجمالي العرض.

ويبدو أن فكرة الموازنات العينية بسيطة للغاية: إلا أنه من الممكن أن يظهر عدد من المشاكل في التطبيق العملي. دعنا نتتبع أساسيات أسلوب الموازنات العينية بتفصيل أكثر. على جانب العرض، هناك موارد مدخلات ثلاث رئيسية: إنتاج، مخزون متوفر، وواردات متوفرة خلال فترة التخطيط. وعلى جانب الطلب، هناك عنصرين أساسيين: طلب بين الصناعات Interindustry حيث يكون إنتاج صناعة ما (مثل الفحم) مستخدماً كمدخلات

لصناعة أخرى (مثلاً الصلب): وطلب نهائي يشمل إنتاج يمكن استثماره أو استهلاكه من قبل القطاع العائلي، أو تصديره. وبذلك يمكن التعديل على كلا الجانبين من العرض والطلب ومن خلال هذا التعديل تتم موازنة الطلب والعرض. إن هذا الأسلوب يقف مغايراً لعمل السوق في اقتصاد السوق(*). إن عملية تحقيق توازن ملائم بين الطلب والعرض في نظام اقتصاد حديث ستكون مهمة شاقة وهي نقطة أكدها هايك ومايزز. وفي الحقيقة، إن النظام المستخدم لمدخل الموازنات العينية يخطط فقط لأكثر المدخلات والمخرجات أهمية ويتعامل بالباقي على أسس أكثر لا مركزية. ومع أن هذا يعني وجود جزء من مجموع الإنتاج فقط تحت السيطرة الكاملة للمخططين، إلا أنه على كل حال كاف لممارسة درجة أساسية من التأثير على النتائج الاقتصادية.

وحتى في هذا المضمار المحدود، فإن مشكلة بيـرون ـ كيفية حـل المعادلات ـ تبقى المشكلة الأساسية في ممارسة التخطيط الاقتصادي القومي. ويمكن وضع مشكلة موازنة الطلب والعرض مصاغة بالطريقة التالية:

استخدامات موارد.

$$X_1 + V_1 + M_1 = X_{11} + X_{12} + \ldots + X_{1n} + Y_1$$
$$X_2 + V_2 + M_2 = X_{21} + X_{22} + \ldots + X_{2n} + Y_2$$
$$X_n + V_n + M_n = X_{n1} + X_{n2} + \ldots + X_{nn} + Y_n$$

وتشكل n عناصر متضمنة في الموازنة والرموز تعرف كما يلي:

X_i : = الإنتاج المخطط للسلعة.
V_i : = المخزون المتوفر في السلعة.
M_i : = الواردات المخططة من السلعة.

(*) في اقتصاديات السوق يتم التخلص من عدم التوازن بين العرض والطلب عن طريق تعديلات السعر. لكن طلب تخطيط الموازنات العينية يتم التوازن دون استخـدام الأسعار لتساوي العرض والطلب.

X_{ij} : طلب ما بين الصناعات interindustry أي كمية السلعة (i) المطلوبة لإنتاج (وحدة واحدة من) السلعة (j)(**).

Y_i : = الطلب النهائي على السلعة (i) أي للإستثمار أو استهلاك القطاع العائلي أو التصدير.

ويصور الجدول (٥ ـ ١) موازنة عينية مبسطة. لاحظ وجود توازن لكل سلعة، فمثلاً، في حالة الصلب هناك ثلاثة مصادر على جانب العرض: إنتاج (٢٠٠٠ طن)، ولا يوجد مخزون متوفر، واستيراد (٢٠ طن) بمجموع عرض (٢٠٢٠ طن). ومن جانب الطلب، على كل حال، هناك ستة مستعملين للصلب: صناعة الفحم التي تستخدم (٢٠٠ طن)، وصناعة الصلب التي تستخدم (٣٠٠ طن)، وتصدير (١٠٠ طن)، واستخدام محلي (٢٠ طن). وبذلك يكون مجموع الطلب (٢٠٢٠ طن) وهكذا في هذا المثال يتوازن الطلب والعرض عند ٢٠٢٠ طن).

إن نموذج المدخلات والمخرجات يعتبر الأساس النظري لمدخل الموازنات العينية والذي تم تطويره في الملحق 5 A. وسنتحول الآن لفحص بعض المشاكل العملية في التطبيق الفعلي لتخطيط الموازنات العينية.

تتجمع المحددات الحسابية، والإدارية، وجمع البيانات بفعالية لتضع حداً أعلى على عدد العناصر التي يمكن التخطيط مركزياً لها في النظام الاقتصادي. فكيف يتم القرار حول هذا الحد وعلى وجه الخصوص، كيف تقرر السلطات التخطيطية أي من العناصر التي سيتم التخطيط لها وماهي العناصر التي لا تخطط لها؟ عادة، يتم تضمين العناصر المهمة في الخطة، أي العناصر ذات الأهمية الأساسية لتحقيق أهداف الدولة. ومن الطبيعي، أن تحظى العناصر الغير متضمنة اهتمام أقل كثيراً إلا أنها تحظى بتخطيط على مستوى أقل من السلم الهرمي. واكتشفت معظم سلطات التخطيط أن الجزء

(**) ملاحظة للمترجم: في الكتاب المترجم عوملت X_{ij} كمعاملات فنية وهذا غير صحيح إذا استخدمت s_{ij} كمعاملات فنية

فيجب أن تكون المعادلة كما يلي:

$$x_1 + v_1 + M_1 = x_{11} X_1 + x_{12} X_2 + \dots\dots\dots + x_{1n} X_n + Y_2 1$$

الأعظم من مجمل الإنتاج يمكن التحكم فيه بفعالية عن طريق التلاعب بعدد قليل نسبياً من المدخلات الهامة(*).

والمهم أنه إذا تحدد الهدف سيكون بمستطاع هيئة التخطيط المركزي معرفة الكمية المطلوبة والضرورية من كل مدخل (x_{ijs}) لإنتاج وحدة واحدة من الإنتاج. فمن أين تأتي هذه المعلومات الخاصة بعلاقات الإنتاج؟ ويشتق المعامل coefficient الذي يربط المدخلات بالمخرجات عادة من خبرة التخطيط للسنوات السابقة مع بعض التعديلات (لأعلى عادة) لتتيح للإستثمار، وتحسن الإنتاجية، وغيرها. علاوة على ذلك، يفترض بهذه المعاملات coefficient عادة على أنها ثابتة على مستويات مختلفة من إنتاج - وهذا الافتراض يؤدي إلى مشاكل عندما تكون الصناعة في توسع وتخضع لحالة تزايد (أو تناقص) غلة الحجم creasing (decreasing) return to scate، وتعتبر عملية جمع معلومات ضرورية لكي تكون المعاملات حديثة up - to - date مشكلة حقيقية. وتعتمد معظم النظم الإشتراكية المخططة على الاتصالات communications مع الأعمال وهي عملية مستهلكة للوقت ولا يعول عليها بالضرورة.

والمشكلة الرئيسية الثالثة التي تظهر مع أي نوع من أنواع التخطيط الاقتصادي القومي وخاصة صيغ الموازنة العينية هي الحاجة لإتاحة التغيير أو التكيف مع الزمن، افترض، على سبيل المثال، أنه خلال وضع الخطة (أو تنفيذها كذلك) كان هناك حاجة للتوسع في إنتاج سلعة معينة أو اكتشاف نقص غير معلوم سابقاً في أحد المدخلات. فإذا احتجنا إلى كمية أكبر من الصلب فنحتاج بناءاً عليه إلى كمية أكبر من الفحم لإنتاج هذا الصلب. ولكن

(*) في الواقع هذه فكرة لينين بخصوص التحكم في «القمم المسيطرة commanding hights» حيث جادل لينين أن الدولة تحتاج فقط التحكم في الصناعات الأساسية من أجل التحكم في الاقتصاد الكلي.

جدول (٥ - ١): نموذج موازنة عينية

	مصادر			مدخلات وسيطة تتطلبها				استخدام نهائي	
	إنتاج	مخزون	واردات	صناعة الفحم	صناعة الصلب	صناعة الآلات	صناعة السلع الإستهلاكية	صادرات	استخدام محلي
فحم (طن)	1,000	10	0	100	500	50	50	100	210
صلب (طن)	2,000	0	20	200	400	1,000	300	100	20
آلات (وحدات)	100	5	5	20	40	10	20	10	10
سلع استهلاكية	400	10	20	0	0	100	100	10	230

إثبات وجود التوازن:

مصادر الفحم: 1010 طن = استخدامات الفحم: 1,010 طن

مصادر الصلب: 2,020 طن = استخدامات الصلب: 2,020 طن

مصادر الآلات: 110 وحدات = استخدامات الآلات: 110 وحدات

مصادر السلع الإستهلاكية: 430 وحدة = استخدامات السلع الإستهلاكية: 430 وحدات.

المصدر:

Source: Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance* (New York: Harper & Row, 1974), p. 129.

يتطلب زيادة إنتاج الفحم زيادة الحاجة إلى الكهرباء وغيرها. إن آثار الدورة الثانية second - round effect هذه التي تهز النظام الاقتصادي، قد تجعل من الصعوبة بمكان الحفاظ على توازنه. فإلى أي مدى يستطيع المخططون أخذ آثار الدورة الثانية في الحسبان؟ نظرياً، تستدعي الضرورة إعادة وضع الخطة عدة مرات. وفي التطبيق العملي، يأخذ المخططون في الحسبان الآثار الأولية الأكثر أهمية ويتركون الباقي ليستوعبه النظام كصدمات.

والوجه الأخير لتخطيط الموازنات العينية هو الحاجة لتقويم النتائج. لقد ذكرنا أن موازنات الطلب والعرض هي في الواقع صلب تخطيط الموازنات العينية ولكن ماذا عن الأمثلية optimality؟ فالأمثلية تعنى أن من بين جميع الصيغ الممكنة لتحقيق التوازن يجب أن نختار الخطة الأفضل. والخطة الأفضل هي التي تعظم أهداف المخططين. وبالرغم من القدرة على التوسع في شرح معايير اختبار الخطة المثلى رياضياً من بين عدة صيغ، إلا أن معظم الاقتصادات الإشتراكية المخططة قادرة على إعداد صيغتين أو ثلاثة على الأكثر وليس هناك سبب لأن تكون تلك الصيغ هي الأمثل.

سيكون عندنا فرصة عندما نفحص العمل الفعلي للإقتصادات الإشتراكية المخططة أن نأخذ في الاعتبار الأوجه الأخرى لتخطيط الموازنات العينية. دعنا نشير إلى ملاحظة أن العملية تتم آلياً. وعلاوة على ذلك، فإنها تتيح للمخطط اختيار مناطق أساسية يمكن التركيز عليها من أجل التوسع السريع، مثل نمو الاقتصاد الإقليمي، وغيرها. ومن ناحية أخرى، يبدو أنها آلية صعبة ويتطلب تحقيق التوازن غالباً وجود عازل buffer أو قطاعات ذات أولوية أقل (عادة السلع الإستهلاكية)، تستطيع استيعاب الأخطاء التخطيطية. وتفحص ريموند باول Raymond Powell الموضوعات النظرية والعملية المتعلقة باستطاعة الاقتصادات العاملة من خلال تخطيط الموازنة العينية على البقاء والنمو(٤٣). وذكر باول أن تخطيط الموازنات العينية لا يمنع المشتركين في الاقتصاد (مدراء، وزراء، مخططين مركزيين) من الإستجابة إلى

المؤشرات الغير سعرية عن الندرة. وعندما يظهر خطأ تخطيطي حتمي (عدم توازن بين أهداف الإنتاج والمدخلات المخصصة لإنتاج ذلك الهدف)، واجه المدراء والمخططون عدد من مؤشرات الندرة. ويعلم المدراء أن الحصول على بعض المواد سيكون أكثر صعوبة من بعض المواد الأخرى، أو أن بعض المواد التي بحوزة المنشأة (العمل) أكثر ندرة من غيرها. ويصل الوزراء تحذيرات من أعمالهم تتعلق بعجز الإنتاج ونقص المواد وعليهم تقدير مدى الاعتماد على هذه المعلومات. وعلى أساس هذه المعلومات الغير سعرية، يعاد تخصيص الموارد داخل المنشأة بناءاً على المؤشرات المتصورة عن الندرة النسبية. وقد يعيد المدراء تخصيص الموارد الداخلية (عمال وشاحنات) الحصول على أو شحن المواد النادرة. ويقوم الوزراء والمدراء بإعادة تخصيص المواد للأعمال ذات (بناءاً على مؤشرات الندرة التي تصلهم) الإنتاج الحدي المرتفع نسبياً. وبناءاً على باول، أن ردود الفعل الطبيعية المتعلقة بمؤشرات الندرة هذه تقدم المنطقية الضرورية إلى تخطيط موازنة المواد لتتيح لها أن تعمل وتستمر.

نظرية التخطيط الاقتصادي: THE THEORY:

مشكلة التخطيط(*): The Planning Problem:

ركزنا على أن نموذج السوق التنافسية مع أنه تجريد نظري، إلا أنه يشكل أساساً نافعاً لتحليل الهيكل وعمل اقتصاد السوق الرأسمالي، وفي السنوات الأخيرة، ظهرت محاولات متقدمة ومتزايدة لوضع نموذج paradigm مشابه للإقتصاد المخطط، وبالرغم من أن نظرية التخطيط تخرج عن نطاق هذا الكتاب إلا أننا سنقدم تلخيصاً للإتجاه الذي سيأخذه هذا التحليل.

سيروق منطق وضع الخطة المثالية لأي فرد كان قد درس نظرية المنشأة لأنها ببساطة تطبيق للتعظيم المقيد maximization under constraint ويمكن

(*) يمكن تجاهل المادة المقدمة هذه دون خسارة في الاستمرارية.

وضع مشكلة التخطيط على النحو التالي:

$$\text{Maximize } U = U(X_1, X_2, \ldots, X_n) \quad i = 1, \ldots, n \qquad (5.5)$$

حيث أن X_i منتجات يتم إنتاجها بناءاً على التكنولوجيا الموجودة:

$$X_i = f(u_1, u_2, \ldots, u_m) \qquad (5.6)$$

و u_j ترمز للموارد (أرض، مواد، عمل، وغيرها) ومحددة بالآتي:

$$u_j \leqslant b_j \quad j = 1, \ldots, m \qquad (5.7)$$

وb_j ترمز بكميات للموارد المتاحة، وترمز u_j مجموع كمية المورد j المستخدم من قبل جميع المنتجين. علاوة على ذلك تستخدم الموارد بمستويات صفر أو موجبة.

$$u_j \geqslant 0 \qquad (5.8)$$

وهدف التخطيط هو تحقيق القيمة العظمى للمعادلة (5 - 5) وتسمى بدالة الهدف objective function. وتلخص دالة الهدف أهداف المخططين الاقتصادية وتوفر علاقة دقيقة بين المنفعة التي يحصل عليها المجتمع (u) وإنتاج السلع والخدمات (x_i) التي تشتق منها المنفعة الإجتماعية أو الإشباع. ومن ناحية أخرى يعتمد حجم السلع والخدمات المتوفرة على توافر الموارد (u_j) بافتراض تكنولوجيا معينة. ولا يمكن استغلال الموارد بحدود تفوق مدى توفرها (b_j) على المستوى الإجمالي أو كمورد واحد.

وفي حالات التخطيط الفعلي يصعب وضع دالة الهدف القومية. وتتضمن خطوتين. **أولاً**: يجب اختيار العناصر التي ستدخل دالة الهدف ويشار إليها بمتغيرات الاختيار choice variables. **ثانياً**: بعد تحديد هذه المتغيرات، يجب تحديد مستواها الإجمالي، وهي عملية ليست مستقلة عن المبادلة بين متغيرات الإختيار. ومن الواضح أن عملية تحديد الأهداف القومية الملائمة ودمج هذه الأهداف في دالة تفضيل اجتماعي، عملية في غاية الأهمية والتعقيد، ويجب القيام بها قبل المضي بعملية التخطيط المثالي(٤٤).

ويتطلب تفصيل الأهداف القومية صنع قرار يتعلق بالتفضيلات التي تسود وغالباً يمكن التمييز بين النظم الاقتصادية بناءاً على هذه المواصفات،

مزج سيادة تفضيلات المستهلك ونقيضة سيادة تفضيلات المخططين. وكلا الحالتين المتطرفتين تعرضت لتفسيرات كثيرة ومتباينة. ولكن على كل حال، يجادل معظم المنظرين التخطيطيين الغربيين أنه حتى في نظام اقتصادي مخطط يجب أن تلعب سيادة المستهلك دوراً مسيطراً، مع أنه في معظم النظم الإشتراكية المخططة لا يستطيع إلا القليل ادعاء ذلك من ناحية فعلية في تلك الدول(*).

وتتضمن الخطة على أهداف للتحقيق ضمن محددات موجودة فما هي هذه المحددات؟ إن أوضح محددين هما محدودية توافر العناصر (المعادلة 7 - 5)، وحالة التكنولوجيا الموجودة (في الأجل القصير) (المعادلة 6 - 5)، أما ثالث المحددات فهو إستحالة وجود مستويات مدخلات سالبة (المعادلة 8 - 5)، وكلها تحد بفعالية المعدل الذي نحول فيه المدخلات إلى مخرجات لتلبي الأهداف المرغوبة.

فمشكلة التخطيط، تكون إذن من ناحية نظرية واضحة المعالم. وبوجود أهداف وقيود فكيف نعظم دالة الهدف؟ تدلنا الخطة كما أوضحنا إلى الآن ماذا نود عمله، وما هي الوسائل المتوفرة لتحقيق هذه الأهداف. على أنها لا تخبرنا عما يجب عمله لتحقيق الأهداف. وعند هذه النقطة يجب ايجاد حل لمشكلة التخطيط وتتوفر لهذا الغرض عدة طرق تسمى روتين التخطيط Planning routine.

روتين التخطيط: Planning Routines:

تشبه مشكلة التخطيط نموذج التعظيم لمنشأة واحدة، ويمكن حله بطريقة شائعة(٤٥). على كل حال، تشكل مشكلة التجميع aggregation في ظل عدد كبير من المدخلات والمخرجات درجة من التعقيد تجعل من الضروري النظر في روتين حلول مختلفة. وتركز معظم كتابات التخطيط على

(*) بغض النظر عن أي تعريف لسيادة المستهلك فإن من الممكن نظرياً أن نجعلها جزءاً من آلية التخطيط وفي التطبيق على كل حال تكون مهمة الجمع والاستغلال الملائمة لكمية عظيمة من المعلومات صعبة جداً.

هذا الروتين وأوجهه المتعددة السلبية والإيجابية ونماذج التطبيق المختلفة. وترجع معظم الروتينات إلى واحد من ثلاثة أنواع أساسية: موجهة بالسعر، موجهة بغير السعر، أو موجهة بمزيج من الإثنين. وقبل التحول لفحص هذه الروتينات المختلفة هناك بعض الملاحظات الهامة.

نظراً لأن مهمة تحديد حل لخطة اقتصاد قومي تعتبر كبيرة لذلك نتعرض لها عادة بعدد من الخطوات تسمى طريقة التكرار iterations. ويعتبر المزاد auction أحد الأمثلة اسهلة لمدخل التكرار فعندما يعلن القائم بعملية المزاد auctioneer السلعة التي يود بيعها فإنه لا يعرف من الذي سيشتريها وماذا سيكون السعر. فهاتان المعلمتان (الحل في هذه الحالة) يتم التوصل إليهما بسلسلة من الخطوات المتتابعة بما يسمعه القائم بعملية المزاد من مشترين محتملين متعددين. ويأمل القائم بعملية المزايدة (وبائع الغرض) الحصول على أعلى سعر ممكن وبتضييع أقل وقت ممكن أيضاً. ومدخل التكرار لحل مشكلة التخطيط يشابه ذلك حيث يمكن استخدام معايير مشابهة لتقويم فعالية روتين التخطيط: أي روتينات التخطيط تحقق أفضل الحلول في أصغر فترة من الوقت (أو في هذه الحالة أقل عدد من التكرار)؟ وتثار عدة أسئلة هامة عندما يتعامل الفرد مع خطة قومية حيث تتطلب كمية هائلة من حسابات المدخلات[٤٦]. ويحل مدخل الموازنات العينية هذه المشكلة حيث يأخذ في الحسبان أهم الإهتزازات reverberations الناتجة عن عدم التوازن.

فعندما يتحرك المخططون من خلال سلسلة التكرارات للوصول للحل الأخير كيف يعلمون أن القيم المبدئية غير المثلى لمتغيرات الاختيار ستتحسن عند تكيفها؟ وتسمى مقدرة روتين التخطيط في التحرك تجاه القيمة العظمى لدالة الهدف «بالتلاقي» convergence. والتلاقي يكتنفه قدر كبير من التعقيد النظري وله أهمية عملية كبيرة. تذكر أنه في نموذج لانج للإشتراكية السوقية إذا كان هناك فائض طلب لسلعة إنتاجية كانت تقوم هيئة التخطيط المركزي برفع السعر. فهل بالضرورة أن يخفف هذا التكيف (تحت جميع الظروف) من فائض الطلب؟ فعندما يناشد القائم على عملية المزاد مزايدين إضافيين واحد بعد الآخر فهل سيزداد السعر بالضرورة عند كل مرحلة؟ إن الوصول

لأفضل قيمة لدالة الأهداف بأكفأ الطرق الممكنة يقع في قلب اختيار أكثر روتين تخطيطي ملائم لتطبيق معين. لقد حظيت طرق Procedures التعظيم الأمثل optimation بدراسات كثيرة في فرع الاقتصاد والفروع الأخرى المتعلقة به وتوصف إجمالاً بالبرمجة الرياضية mathematecal Programming[٤٧].

وبالإضافة لتحقيق القيمة العظمى لدالة الهدف يجب أن تكون الخطة ممكنة feasible. والخطة الممكنة هي الدالة ذات الأهداف التي يمكن تحقيقها بالمدخلات المتوفرة والتكنولوجيا وغيرها. ويبدو مفهوم الإمكانية سهل للغاية وشروط الإمكانية معطاة في المعادلات (6 - 5) و (7 - 5) و (8 - 5). وفي الحقيقة، وكما رأينا مسبقاً، إن الإمكانية أهم معيار لوضع خطة جيدة في تخطيط الموازنات العينية. إلا أن هناك مشكلتين معقدتين. **أولاً**: تعتمد أهداف الخطة بالضرورة على بيانات data احتمالية ولذلك يجب اختيار الطرق الملائمة عند التعامل مع الأخطاء. **ثانياً**: هناك عنصر عدم التأكد uncertainty عند وضع أهداف الخطة لفترة زمنية مستقبلية (كما هو الوضع عادة)، وليس من الواضح أن الطرق التي ينظر إليها على أنها ملاءمة للتعامل مع البيانات الموجودة ستكون أيضاً ملاءمة عند التعامل مع التنبؤات المستقبلية.

وهناك أنواع مختلفة متعددة من روتينيات التخطيط. إلا أن أهم ما يميزها هو طبيعة المعلومات التي تشتق من عملية التكرار وبالطريقة التي يتم بها استعمال المعلومات. فالأسعار هي أهم آلية معلومات مألوفة في الاقتصاد السوقي. وقد يبين روتين التخطيط أحياناً للمخططين أسعاراً يمكن استخدامها بطرق مختلفة لتخصيص الموارد في النظام. والنموذج البديل، هو الذي يوفر حلاً فقط للكميات العينية من المدخلات والمخرجات ومعلومات يتم توفيرها للوحدات المنتجة في النظام من أجل اتخاذ القرار. ومن الواضح أنه من الممكن الجمع بين المدخل السعري والمدخل اللاسعري مع بعضهما البعض.

والفارق بين التخطيط السعري واللاسعري يمكن إيضاحه باستخدام المعادلات من (5 - 5) إلى (8 - 5). فمن الناحية النظرية، يعطينا المدخلين

نفس النتائج، وبالتحديد نفس تخصيص الموارد الذي يعظم المعادلة (5 - 5). ويتطلب التخطيط غير السعري من المخططين أن يوجدو solve for مباشرة (x) و (u) وبعدها يطلب من المنتجين إنتاج هذا المزيج الناتج (x) بالمزيج الموصوف من المدخلات (u). ويتطلب التخطيط السعري من المخططين إيجاد قائمة أسعار الموارد التي تدفع بالمنتجين إلى عرض نفس المزيج من الناتج مستخدمين نفس المزيج من المدخلات، ودعنا نفحص فيما يلي الصيغ الرئيسية لروتين التخطيط الموجه بالأسعار والموجه بغير الأسعار.

التخطيط بالأسعار: Planning With Prices:

سبق وفحصنا تخصيص الموارد في الاقتصاد السوقي وبالتالي ليس هناك ما يدعو لتأكيد أهمية دور الأسعار. وللأسعار أهمية مشابهة أيضاً في نموذج الإشتراكية السوقية. ويدور نقاش اشتراكية السوق في الواقع حول الموضوعات الأساسية وهي كيف تتشكل الأسعار، وكيف تستعمل للتأثير على النتائج الاقتصادية. وتهدف نماذج التخطيط الموجهة سعرياً في الاشتراكية المخططة مركزياً إلى إيجاد قائمة الأسعار النادرة (توازنية) التي تساعد المخططين لوضع قواعد لتخصيص الموارد.

ومن بين روتينات التخطيط الموجهة سعرياً والأكثرها شيوعاً هو نموذج لانج الذي تعرضنا له بالشرح مسبقاً. ومن الناحية النظرية، نجد أن السؤال الأساسي في نموذج لانج هو طريقة إيجاد الأسعار التوازنية. وعلى وجه الخصوص، إذا وجد أن الأسعار المبدئية التي أخذت بها المنشأة كانت خاطئة (تؤدي إلى فائض عرض أو طلب)، فهل ستنجح طريقة تعديل الأسعار الذي تستخدمه هيئة التخطيط المركزية بالضرورة في القضاء على عدم التوازن؟ وباستخدام لغة التخطيط: يهتم المخطط بالتساؤل عما إذا كان هناك حل توازني بالفعل؟ وهل طريقة التعديل المستخدمة (التجربة والخطأ) تؤدي إلى التوازن؟ وبالرغم من أن الكتابات المتخصصة عن هذا الموضوع لا تدخل في نطاق هذا الحديث إلا أنه يمكن القول بأن أسلوب لوغرثمات لانج الخاص بالتجربة والخطأ قد يؤدي فعلاً إلى حل توازني[٤٨].

يعتبر نموذج لانج أحد الصيغ لتحديد الأسعار التوازنية في النموذج الموجه بالسعر. وعلى كل حال ليس من الضروري، على الأقل نظرياً، أن نصمم عملية السوق لإيجاد الأسعار. ويوصلنا هذا للنقطة الأساسية في حديثنا عن التخطيط الموجهة بالأسعار ألا وهي إمكانية توليد أسعار توازنية مباشرة من عملية التخطيط دون أن نستخدم آلية السوق. فكيف تتم عملية إيجاد الأسعار باستخدام هذه الطريقة؟ هناك مشكلتين يصفهما الاقتصاديون عن تعظيم دالة الهدف بالحل الأساسي **Primal** والحل المقابل **dual** والحل الأساسي هو قائمة x^s (وتوزيع u'_s) لإيجاد x^s) التي تعطي قيمة عظمى لدالة الهدف. والحل المقابل هو قائمة أسعار الموارد التي تحفز المنتجين (على سبيل المثال باتباع قوانين لانج) لإنتاج القائمة المثلى (X'_s).

دعنا نضع العلاقة بين الحل الأساسي والمقابل في إطار مألوف لكل طالب من طلاب نظرية الاقتصاد الجزئي. خذ على سبيل المثال حالة المنشأة المنفردة. إن تعظيم الإنتاج يعني في نفس الوقت تدنية المدخلات الضرورية لمستوى معين من الإنتاج. فإذا كانت هذه المنشأة لا تستخدم الحد الأدنى من المدخلات لتحقيق مستوى معين من الإنتاج فيكون من الواضح أن بإمكانها إعادة ترتيب مدخلاتها لتزيد حجم الإنتاج. فمن ناحية، إذن يمكن تحديد هدف المنشأة على أنه إنتاج مستوى معين من الناتج بأقل كمية من المدخلات، أو بطريقة بديلة، تعظيم الإنتاج من كمية معطاة من المدخلات. فما أهمية هذه المقابلة للتخطيط؟

إذا تم تعظيم الناتج في ظل تكنولوجيا معينة، فإن النسب **ratios** في ظل هذه الأوضاع التي تستخدم فيها المدخلات عند الحد **at the margin** تشكل قيمها المقارنة التي تتحدد بمدى توفرها ومدى نفعها في العملية الإنتاجية. ومن هنا يمكن إيجاد الندرة النسبية، والمفروض أن تعكسها الأسعار. ويمكن إيجاد الندرة النسبية باستخدام تمرين رياضي منفصل تماماً عن أي مجموعة خاصة من الترتيبات التنظيمية أو المؤسساتية. وأهم المتضمنات هي أنه ليس هناك ضرورة للسوق لتحديد الأسعار القومية. فعند حل مشكلة تعظيم مقيد من هذا النوع الذي نتعرض له الآن فسوف يكون

حلاً أساسياً وحلاً مقابلاً. ويوفر الأخير قائمة من أسعار الظل والتي في ظل أوضاع ملائمة تكون هي الأسعار المتولدة عن نظام اقتصادي تسوده المنافسة الكاملة[٤٩]. فما هو السعر الظلي بالضبط؟ يمثل سعر الظل الزيادة في القيمة القصوى لدالة الهدف المتولد نتيجة الزيادة بوحدة واحدة في العنصر المحدد. فإذا فشلت الزيادة بوحدة واحدة من العنصر b_j (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) في زيادة قيمة دالة الهدف لكان سعر الظل لذلك العنصر صفراً. ومن ناحية أخرى، إذا أدت الزيادة بوحدة واحدة من العنصر b_j إلى زيادة قيمة دالة الهدف فسوف يكون لـ b_j سعر ظل موجب. وحينئذ يكون الإنتاج الحدي للعنصر b_j موجباً.

إن منطق طريقة حساب أسعار الظل واضح على كل حال عند تطبيقه على نظام اقتصادي بالكامل، وإن ذلك يوجب مواجهة عدد من المشاكل.

أولاً: من أجل أن يكون النموذج على شكل كمي ممكن فإن ذلك يستدعي كمية كبيرة من التجميع aggregation. فبعد جمع عدد من المنتجات أو العناصر مع بعضها البعض تم معاملتها على أنها متجانسة homogeneous، يصعب بعدئذ الوصول إلى استدلال حول التقويم وعن استخدام منتجات وعوامل إنتاج معينة اعتماداً على نموذج لم تعد تمثل فيه هذه العوامل والمنتجات عناصر قائمة بذاتها.

ثانياً: هناك دائماً مشاكل متعلقة بالبيانات. وعلى وجه الخصوص، تحتاج إلى كم هائل من البيانات وليس فقط النوع الجيد منها ولكن أيضاً حديثة up - to - date زمنياً بحيث تعكس تغير الظروف الأساسية. وادعى كل من هايك ومايزز على أن مهمة جمع هذا النوع من البيانات سيكون عظيماً وفوق طاقة أية وكالة للتخطيط.

ثالثاً: يميل مدى التعقيد الموجود في العلاقات المتبادلة في نظام اقتصادي حديث إلى النمو بنمو الاقتصاد حجماً in size ونوعاً maturity، مما يخلق مشاكل حسابية كبيرة. حتى لو كان بالإمكان تجميع بيانات بتفصيل كاف فإن من المشكوك فيه أن توفر وسائل الحساب الموجودة حلولاً. مع أنه من الممكن رياضياً تجزيء decompose نموذج مكون من نظام من

المعادلات. إلا أن وسائل التجزئة معقدة ولم يتم تطبيقها كثيراً في عالم الواقع[٥٠].

أخذنا بعين الاعتبار حتى الآن مدخلين موجهين سعرياً لحل مشكلة التخطيط وكلاهما متطرفان. ويستعمل نموذج لانج آلية السوق بطريقة غير مباشرة؛ ويستعمل في حساب أسعار الظل نموذج رياضي تجريدي وليس مربوطاً بالسوق أو أية ترتيبات تنظيمية معينة. وبدلاً من ذلك، فإن حلول المعادلات الرياضية التي تحل عن طريق الحاسب الآلي تحل بالكامل محل عمل السوق.

التخطيط اللاسعري؛ **Nonprice Planning:**

يعتبر التخطيط اللاسعري مدخلاً بديلاً للتخطيط السعري[٥١]. ويمكن تفسير التخطيط اللاسعري بطريقتين. التفسير الأول هو أن التخطيط اللاسعري ينطوي على الحل الأساسي Primal solution بمجموعة المدخلات والمخرجات المثلى. ويبعث المخططون بناء على ذلك توجيهات تتعلق بتلك المدخلات والمخرجات المادية للوحدات الإنتاجية. ويتم التخطيط على مدى العملية الإنتاجية دون الإشارة للأسعار، مع أنه كما رأينا سابقاً تكون تقويمات الموارد موجودة ضمناً في هذه التجربة.

والتفسير الثاني للتخطيط اللاسعري هو تخطيط كمي quantity planning، حيث تكون الأسعار فيه غير واردة. وأكثر الأمثلة إشارة في هذا هو التخطيط الكمي المستخدم لنموذج المدخلات والمخرجات الساكن static، حيث تكون الأسعار غير واردة لأنه يفترض ثبات نسبة الموارد factor proportion أي أنها تكون عديمة المرونة بالنسبة للتكنولوجيا الموجودة. ولن تتغير العلاقة الثابتة بين المدخلات والمخرجات عندما تتغير الأسعار. ويصف الملحق (5A) نموذج المدخلات والمخرجات. ولقد ذكرنا سابقاً الشبه القريب بين مدخل تخطيط المدخلات والمخرجات ومدخل الموازنات العينية.

إن أساس التخطيط المبني على المدخلات والمخرجات هو المصفوفة

الفنية technology matrix أو مصفوفة المعاملات الفنية coefficients matrix of technological بحيث يمكننا الربط بين جميع المدخلات وجميع المخرجات وعلى درجة عالية من التجميع aggregation للإقتصاد ككل. وعلى افتراض توفر هذه الأنواع من المعلومات فكيف يستطيع المرء حل مشكلة التخطيط؟ فعلى هيئة التخطيط المركزي أولاً أن تحدد الأهداف التي تود تحقيقها، وبعدها وبمساعدة المعاملات الفنية الملائمة، يمكن إيجاد المدخلات المطلوبة لتحقيق الأهداف المحددة. وحينئذ يمكن أن نحدد للمنشآت (مباشرة) الكمية المستهدفة من المدخلات والمخرجات(*).

ويختلف التخطيط اللاسعري كثيراً عن الأسلوب الموجه سعرياً. ففي الصيغة اللاسعرية يكون للمنشآت حرية محدودة في اتخاذ القرارات. فليس هناك أسعاراً في الحالات المتطرفة ويقال للمنشآت بالتفصيل ماذا تنتج وما هي المدخلات التي عليها استعمالها. وهذا في الواقع أساس مدخل الموازنات العينية. ويتواجد كمية من المعلومات الملائمة يمكن نظرياً تحقيق توازن بين العرض والطلب في هذا الإطار.

وكما هو الحال مع لوغرتمات الخطط الأخرى فإن السؤال الأساسي هو طبيعة عملية التكيف مع الزمن. حيث تكون هيئة التخطيط المركزي مشغولة بجمع وتحليل الكم الهائل من المعلومات وهي طريقة ذات حدود تطبيقية. إذ تتطلب عملية الحسابات الفنية درجة عالية من التجميع aggregation مع

(*) بالإمكان تباين هذه النقاط بسهولة لمن هم على ألفة بالجبر واقتصاديات المدخلات والمخرجات. يستغل الناتج الإجمالي (X) أما على أساس مدخلات وسيطة AX (حيث أن A المصفوفة الفنية) أو على أنها سلعة نهائية (Y):

$$X = AX + Y$$

ويمكن على كل حال أن نعزو السلع النهائية إلى الناتج الإجمالي كما يلي:

$$Y = (I - A) X$$

حيث أن I مصفوفة الوحدة identity matrix. لذلك عندما يحدد المخططون مزيج الإنتاج النهائي المرغوب (Y) أمكنهم حساب الناتج الإجمالي (X) الضروري للفرع لإنتاج السلع النهائية. وستحد وفرة الموارد الأساسية الخيار في السلع النهائية، ومن أجل تفصيل أكثر عن هذا انظر الملحق 5B.

كل ما ينطوي عليه التجميع من مشاكل. وأخيراً وكما هو الوضع مع نموذج لانج أن افتراض تتبع المنشآت الإرشادية وبالتالي إظهار سلوكاً عملياً (تحقيق الأهداف) افتراض قوي ولكنه ضروري.

وجهات نظر في التخطيط: PERSPECTIVES IN PLANNING:

الخطة والسوق: Plan and Market:

التنسيق ـ خطة أم سوق؟ Coordination - Plan or Market?

وضحت نقطتان عن التخطيط من خلال نقاشنا السابق: **أولاً**: هناك مشكلة مدى تحكم هيئة التخطيط المركزي في النتائج الاقتصادية. فهل من الواجب اتخاذ القرارات جميعها في المستويات العليا من قبل المخططين أم هل يجب أن يكون هناك بعض من اللامرجزية لصالح المستويات الدنيا؟ **ثانياً**: هناك مشكلة حل الخطة فعلياً لتحقيق كل من الإنسجام consistency والأمثلية optimality. وفي معظم النظم الإشتراكية المخططة يتضمن المدخل العملي لهذه المشاكل تبسيط من خلال محدودية طرق التخطيط الرسمي للمخرجات الهامة والمدخلات وإهمال لمعيار الأمثلية. علاوة على ذلك، تستوعب الأخطاء عادة بالقطاعات الأقل أولوية (العازلة). ومع أن معظم النظم في عالم الواقع تستخدم ترتيبات وسيطرة تجمع ما بين الخطة والسوق. وتقوم هيئة التخطيط المركزي بدور هام في القطاعات التي ينظر إليها على أنها هامة لتحقيق أهداف الدولة (مثلاً الصلب)، أما القطاعات التي ينظر إليها على أنها أقل أهمية من ذلك (مثل السلع الصناعية الخفيفة)، فإنها تلعب دوراً أقل أهمية. ولسوء الحظ تصبح المميزات النظرية لنماذج التخطيط المختلفة غامضة بسرعة كما وأن نظرية التخطيط المختلط في مراحل نشأتها الأولى فقط.

ويجب أن يكون واضحاً الآن أن تخطيط الاقتصاد القومي مشكلة على درجة أعظم من التعقيد وأقل عملية عن ما تقترحه العديد من التجريدات النظرية. وفي الواقع إذا كانت نظرية التخطيط نظاماً paradigm لعمل الاقتصاد الإشتراكي المخطط كما هي نظرية المنافسة الكاملة نظاماً للسوق الرأسمالي

فمن الواضح أن هناك حاجة في كلا الحالتين إلى نظرية الأفضلية الثانية theory of the second best[٥٢]. ومن المؤكد أن أسلوب الموازنات العينية المطبق في الاقتصادات الإشتراكية المخططة يبين أن التخطيط الاقتصادي القومي بحد ذاته عملي. فهل نظرية التخطيط التي فصلناها للتو أيضاً ملائمة للنظم الإشتراكية المخططة؟

علينا دائماً مواجهة موضوع القدرة على التطبيق وفي عالم الواقع للهيكل النظري التطبيقي. وقد يجادل البعض أن مفهوم الأمثلية الباريتية مثلاً تنقصه الواقعية كمدافع عن آلية السوق، من حيث أن أمثلية باريتو تتطلب التحقيق الآني لعدد كبير من الشروط. وقد يدعي آخرون أن آلية السوق بها خلل defective من ناحية عدم قدرتها في التطبيق من تحقيق الأمثلية الباريتية.

ويجادل نقاد النظام الإشتراكي المخطط بأن التعقيد الموجود في عالم الواقع يجعل من المستحيل على هيئة التخطيط المركزي أن تقوم بمهامها، فما بالك أن نتوقع أن تقوم المنشآت فرادى في تنفيذ أوامر الهيئة. أما مؤيدي التخطيط الإشتراكي من الناحية الأخرى فقد مالوا للقول بأن الخيارات في الإنتاج والإستهلاك في الواقع أكثر سهولة مما توصي به النظرية التقليدية الحديثة في الاقتصاد[٥٣]. وتبقى هذه الأنواع من الموضوعات في مركز الجدل حول الجدارة المقارنة للخطة مقابل السوق.

لقد افترضنا ضمناً أن الخطط ساكنة static وأنه يتم تنفيذها في فترة زمنية محددة. وفي الواقع، يندر أن يطبق التخطيط تحت هذه الظروف. فيجب أن يكون التخطيط حركياً dynamic، وهي حقيقية أدت إلى تعقيدات كبيرة في التطبيق العملي.

ويجب الأخذ في الاعتبار حوافز المديرين في هذا المضمار. فنظرية التخطيط كما بيناها تؤكد على وضع خطة formation of a plan، تشمل قائمة من الأهداف وتحديد الوسائل لتحقيقها. والخطة على كل حال غير ذات قيمة إن لم يتم تنفيذها. والتنفيذ يتطلب نظاماً للحوافز التي تحفز المشتركين في النظام الاقتصادي أن يظهروا سلوكاً عملياً (موجهاً لتحقيق الأهداف). وتوصي الوقائع التاريخية في الإتحاد السوفيتي والنظم الإشتراكية المخططة الأخرى

أن ضمان الحوافز الملائمة مشكلة هامة إلا أنه يمكن حلها.

أما مشكلة المعلومات التي تعاملنا معها هنا على أنها واضحة هي في الواقع معقدة. إذ يعمل المدراء غالباً بأهداف مخططة غير محددة تماماً إن لم تكن متناقضة. وعندما يطلب من المدراء تنفيذ خطط بمعلومات محدودة نجد أنه في ظل هذه الأوضاع يتغلب عنصر غير الرسمية عند اتخاذ القرارات (وغالباً ما يكون هذا غير عملي) بدلاً من توجيهات الخطة التي من المفروض أن تكون لها السيطرة.

فما هي ردود فعل النظم الإشتراكية المخططة تاريخياً على هذه المشاكل؟ معظم هذه النظم تأخذ بالتخطيط كوسيلة جزئية فقط لتخصيص الموارد، «فمبدأ الأولوية» priority - prirciple (بمعنى التركيز على قطاعات هامة مثل الصلب والكيماويات) يؤدي إلى تحديد المدى التخطيطي للمدخلات والمخرجات في المركز. كما أن وسائل التخطيط هي من نوع الموازنات الفنية وبعيدة جداً عن النماذج الأمثلية optimation النظرية والتي تعتبر أكثر حداثة من تلك التي قمنا بوصفها.

وأخيراً، قد يلمس القارىء الشبه المهم بين دقة النموذج التنافسي ودقة نظرية التخطيط مقابل العالم الواقعي. فكلاهما على شكلهما التجريدي قد تم تطويره إلى حد بعيد في عزلة عن التنظيمات التنظيمية في عالم الواقع، وبذلك تفترض إلى حد بعيد حياد نظرية التنظيم. وحاول جزء كبير من العمل المعاصر في النظرية التقليدية الحديثة ونظرية التخطيط أن يأخذ في الحسبان تأثير الترتيبات التنظيمية باختلاف أنواعها.

ومع أن الموضوعات المتعلقة بالتخطيط قديمة إجمالاً، إلا أن عملية وضع هذه الموضوعات في إطار تحليلي رصين وملائم لفهم التعقيدات في النظم الاقتصادية المعاصرة يعتبر عملية حديثة العهد. وفي الأجزاء التالية من هذا الكتاب، سنوضح أنه وبالرغم من أن نماذج التخطيط قد تبدو تجريدية أكثر من اللازم إلا أنها تساعدنا على كشف وتحليل موضوعات ومفاهيم هامة.

فرضيات أداء النظم الاقتصادية الاشتراكية:
The Performance of Socialist Economic System - Hypotheses:

قدمنا في الفصل الثالث عدداً من الفروض المتعلقة بالأداء المتوقع من النظم الاقتصادية الرأسمالية بخصوص معايير أداء النمو الاقتصادي، والكفاءة، وتوزيع الدخل، والإستقرار، والأهداف التنموية. وسنحاول الآن عمل نفس الشيء بالنسبة للنظم الاقتصادية الإشتراكية.

ونظراً لعدم وجود نموذج paradigm النظم الاقتصادية الاشتراكية فإن وضع الفروض يكون أمراً صعباً. ومما يزيد من صعوبته هو حقيقة تعاملنا مع نموذجين للإشتراكية: الإشتراكية السوقية والإشتراكية المخططة. وعلى كل حال تظهر الفروض الأولية نفسها.

توزيع الدخل: Income Distribution:

الفرض الأول فرض واضح وينطبق على كل من النموذجين الإشتراكين. حيث يكون توزيع الدخل فيهما أقل تفاوتاً عنه في ظل الرأسمالية. فالدولة (المجتمع) في الاقتصادات الإشتراكية المخططة والسوقية تملك عادة رأس المال والأرض كما أن العائد على هذه الأصول يرجع للدولة. فمن الممكن، ولكن من غير المحتمل، أن تقوم الدولة بتوزيع الدخل (غير الأجري) بطريقة أكثر تفاوتاً عنه في المجتمعات الرأسمالية.

الكفاءة: Efficiency:

تمثل كفاءة الإشتراكية السوقية مشكلة موضع جدل: لذلك ليس من الحكمة عند هذه المرحلة أن نتبنى موقفاً قوياً. حيث جادل كل من فانك ولانج بأن اشتراكية السوق أكثر كفاءة احتمالية من النظم الرأسمالية في عالم الواقع. ومن الناحية الأخرى ظهرت حجج نظرية موازية للأولى في قوتها (من قبل هايك ومايزز وبيرجسن ووارد) تبين عدم الكفاءة الملازمة للإشتراكية السوقية. وبغياب الدليل النظري الحاسم يجب علينا أن نترك موضوع الكفاءة المقارنة لاشتراكية السوق للحسم التجريبي.

وكفاءة الإشتراكية المخططة مشكلة أخرى. فوسائل التخطيط التي تهدف لتحقيق الأمثلية تعتبر حتى الآن ذات قدرة تطبيقية محدودة في عالم الواقع، مما استوجب على الاقتصادات الإشتراكية المخططة طريقة الموازنات العينيةفي التخطيط وليس من المتوقع أن تضع هذه الاقتصادات على منحنى إمكانية الإنتاج. وفي الحقيقة، إن هدف تخطيط الموازنات العينية هو الانسجام consistency وليس الأمثلية optimalit. لذلك تبدو الفرضية القائلة بأن الاقتصادات الإشتراكية المخططة لن يكون أداؤها جيداً من ناحية الكفاءة الساكنة والحركية فرضية سليمة.

النمو الاقتصادي: Economic Growth:

سيكون بمقدور الدولة في كل من الإشتراكية السوقية والمخططة ممارسة درجة عظيمة من التحكم في معدلات الإستثمار والإدخار بالمقارنة مع الوضع في حالة الرأسمالية. ويصدق هذا لأن جميع الدخل غير الأجري يعود للدولة. فيتوقع الفرد إذن معدلات ادخار أعلى في ظل النظامين الإشتراكيين لأن من المحتمل أن يكون للدولة الإشتراكية أولوية النمو السريع كهدف (لبناء الإشتراكية). لكن في حالة الاقتصادات الإشتراكية السوقية، على كل حال، فإن تخصيص الموارد سيتم إلى حد كبير حسب رغبات السوق. وليس هناك من سبب لتوقع توجيه الموارد بطريقة محددة نحو هدف تعظيم النمو. ومن ناحية أخرى قد يؤدي استخدام السوق (وهذا سؤال لا نجد له إجابة للآن) إلى درجة أعلى من الكفاءة للتعويض عن ذلك.

وفي الاقتصادات الإشتراكية المخططة يتم تشجيع النمو السريع عن طريق معدل الإدخار المرتفع وتوجيه الموارد من قبل المخططين إلى طريق تعظيم النمو. وللوهلة الأولى يبدو أن على المرء افتراض معدل نمو أعلى في الدول الإشتراكية المخططة. والعامل المعقد هو فرضية الكفاءة الأقل للدولة الإشتراكية المخططة. لذلك علينا مرة أخرى تجنب وضع فرضية قوية بخصوص النمو المقارن للإشتراكية المخططة والذي يجب تركه كموضوع تجريبي.

الإستقرار: Stability:

افترضنا أن الإقتصادات الإشراكية المخططة ستكون أكثر استقراراً من الإشتراكية السوقية والرأسمالية. وبهذه الفرضية لا ننكر حقيقة وجود عدم استقرار مستتر كبير (تضخم مكبوت وعدم توظف كامل underemployment) في الاقتصادات الإشتراكية المخططة. ونؤسس فرضيتنا في ارتفاع درجة الاستقرار على الاعتبارات التالية:

أولاً: ستكون نفقات الإستثمار عرضة لتحكم المخططين ومن المحتمل أن تبقى على معدل مستقر نسبياً. لذلك فالتقلبات في نفقات الإستثمار ـ وهي مصدر أساسي لعدم الاستقرار في الاقتصادات الرأسمالية ـ من المحتمل أن تكون أقل.

ثانياً: يؤدي تخطيط الموازنات العينية إلى توازن تقريبي بين الطلب وعرض العمل، لأن البطالة العمالية ستؤدي إلى استغلال أقل من الممكن للنمو المحتمل.

ثالثاً: سيكون الطلب والعرض للسلع الإستهلاكية عرضة لدرجة كبيرة من التحكم من قبل الدولة (لأن المخططين يحددون الأجور الصناعية ومستوى انتاج السلع الإستهلاكية). علاوة على ذلك، ستكون الدولة أقل عرضة للضغط الجماهيري لتتبع سياسات نقدية توسعية.

ومن المحتمل أن تكون الاقتصادات الإشتراكية السوقية أكثر استقراراً من الرأسمالية ولكنها أقل استقراراً من الاقتصادات الإشتراكية المخططة. ولا نقترح أن تكون هذه الفرضية قوية جداً فتبريرنا يشبه تبرير لانج. حيث تمارس هيئة التخطيط المركزي في اقتصاد اشتراكي سوقي درجة عالية من التحكم في الادخار والاستثمار مقارنة بالإقتصاد الرأسمالي فمن غير المحتمل بناء على ذلك تواجد تقلبات دورية كبيرة في الاستثمار. وعلى كل حال، ونظراً لأن السوق يخصص الموارد فسوف تكون الإقتصادات الإشتراكية السوقية عرضة لعدم الاستقرارية كالإقتصادات الرأسمالية (داخل إطار نفقات استثمارية أكثر استقراراً). علاوة على ذلك، تكون الدولة في المجتمعات

الإشتراكية الديمقراطية عرضة للضغط الشعبي تجاه توسع نقدي شبيه إلى حد كبير بالإقتصادات الرأسمالية.

الأهداف التنموية: Development Objectives:

تجنبنا اقتراح فرضية قدرة الرأسمالية على تحقيق التنمية لأن هذا يمكن تحديده فقط في ظل وضع مقارن. وبالرغم من الحجة التي قدمها فإنك إلا أننا فشلنا في رؤية ميزة معينة للإشتراكية السوقية على الرأسمالية السوقية. والإستثناء الممكن هو درجة التحكم في معدلات الإدخار والإستثمار في الإشتراكية السوقية.

ويبدو أن للإقتصادات الإشتراكية المخططة ميزة واحدة هي قدرتها في تركيز الموارد المتوفرة على أهداف تنموية. فالقدرة على توجيه موارد لأهداف محددة قد ينتج عند تغيرات هيكلية أسرع ومعدلات نمو أعلى - والتي تؤدي بدورها إلى الإسراع بمعدل التنمية الاقتصادية بأعلى مما تكون عليه في ظل الرأسمالية السوقية. ومرة أخرى، فإن القوى الخفية تجعل الدليل غير أكيد. **فهل بإمكان فرضية الكفاءة العالية في الرأسمالية السوقية أن تفوق في وزنها هذه المميزات؟ يعتبر هذا أحد التساؤلات الرئيسية في حقل النظم الاقتصادية المقارنة. ومن الواضح أنه ليس بإمكاننا توفير أية إجابات حاسمة عند هذه النقطة.**

الاقتصاد الإشتراكي: THE SOCIALIST ECONOMY:

نحو نظرية عامة؟ Toward a General Theory?

يتضح من حديثنا أن اختلاف الأفكار ووجهات النظر لم تتلاقى بعد لتشكل نظرية موحدة وعامة للإقتصاد الإشتراكي. ولكن الفكر الإشتراكي الاقتصادي قد تقدم كثيراً في اتجاهين أساسيين.

أولاً: تم تطوير قائمة من المميزات الأساسية أو المبادىء التي يمكن وضعها مع بعضها البعض لتشكل نموذج للنظام الاقتصادي الإشتراكي. وقد يكون اصطلاح «النموذج» model مطبقاً في غير مكانه هنا؛ فلا يتفق جميع

المراقبين على جميع المبادىء، وقد تكون درجة التناسق الداخلي و/ أو القدرة على التنبؤ الضرورية للنموذج الرسمي غائبة. إلا أن العديد من مميزات النظام الاقتصادي الإشتراكي تبين درجة عالية من التناسق الداخلي.

ثانياً: حاول عدد من الكتاب تطوير نظرية عامة للإقتصاد الإشتراكي وأصبحت العديد من هذه المحاولات تعزى لنظم اقتصادية محددة. فمثلا بالإمكان ذكر عمل ياروسلاف فانك Jaroslav Vanek بما يخص اقتصاد المساهمة العامة general participatory economy[٥٥]. ولنأخذ حالة أخرى المساهمة الهامة التي قدمها برانكو هارفات Branko Harvat لهذه الدراسات وهو المثقف الذي ارتبطت كتاباته بالخبرة اليوغسلافية[٥٦].

والمحاولة الحديثة والمهمة لتعميم الخبرة الإشتراكية وخاصة الخبرة السوفيتية أو أوروبا الشرقية من عمل الاقتصادي الهنجاري المشهور يانوس كرناي Janos Kronai. وبناءاً على الاهتمام الحاضر والمحتمل لمدخل كرناي فإننا سنعطي نبذة عن آراءه.

كرناي والإقتصاد الإشتراكي:

Kornai and the Socialist Economy:

طور كرناي في السنوات الأخيرة نظرية عامة للنظام الاقتصادي الإشتراكي المخطط معتمداً على الخبرة السوفيتية وأوروبا الشرقية والنظريات الاقتصادية الشرقية والغربية[٥٧].

وجادل كرناي بأن النظام الاقتصادي الإشتراكي المخطط نظام عجز shortage حيث يكون فيه العجز منتظماً دائماً ويولد نفسه. وبالرغم من أن كرناي المنتقد لاقتصاديات التوازن إلا أن الفرد قد يفكر في العجز على أنه ينسجم مع توازن الأجل الطويل والحالة الطبيعية[٥٨].

وجادل معظم الاقتصاديون الغربيون أن العجز الدائم أو فائض الطلب في النظام الإشتراكي يعتمد على قوى يسهل تحديدها ولكن ليس من السهل تصحيحها. فمثلا، إنتاج السلع الإستهلاكية ببساطة لا يحظى بأولوية كبيرة في هذه النظم وقد تم استبداله بمعدلات نمو اقتصادي مرتفع وتركز على

إنتاج السلع الإنتاجية والعسكرية وغيرها. علاوة على ذلك، تؤدي الأخطاء في التخطيط والحوافز الغير كافية ومميزات النظام الأخرى إلى سلبيات بشكل مستمر.

ومن وجهة نظر محتلفة جداً، يجادل كرناي مع أنه المنتقد لمشاكل تركيز اتخاذ القرار، يجادل على أن الاقتصاد ذو العجز يظهر إلى حد كبير نتيجة لطبيعة الأعمال في النظم الاشتراكية المخططة والقوانين التي تعمل المؤسسات في ظلها[٥٩]. فنظام المنشآت كما يقول، يختلف جذرياً عما هو في القطاع الخاص في الاقتصاد الرأسمالي السوقي.

ويدعى كرناي أن النظام الرأسمالي السوقي نظام يحده الطلب بينما يحد العرض النظام الاشتراكي المخطط. وفي الحالة الرأسمالية، تكون المنشآت إلى حد كبير آخذة للسعر نظراً لقيام الأسعار بدور هام في تخصيص الموارد. ولذلك تصبح الميزانية خاضعة لقيود حتمية قاسية بالنسبة للمنشأة الرأسمالية التي تواجه أسعار معينة للمخرجات والمدخلات. وبطريقة أخرى وفي غياب العوامل المخففة مثلاً إنقاذ الحكومة لمنشأة معينة فإن المنشآت في النظام الرأسمالي «تعيش بحدود إمكانياتها». والمتضمنات للمنشأة مألوفة من النظرية التقليدية الحديثة في الاقتصاد.

وبناءاً على كرناي نجد أن حالة الإشتراكية مختلفة. إذ تعمل المنشآت في النظام الاشتراكي المخطط بمحدد ضعيف للميزانية constraint soft budget constraint حيث لا تقوم الأسعار بأي دور في عملية تخصيص الموارد. لذلك في التطبيق العملي يعمل المدير الاشتراكي الذي يكون همه التوسع في الإنتاج (جزئياً نتيجة هيكل الحوافز) على تحقيق فائض طلب دائم على المدخلات وهو مستوى من الطلب يستحيل تحقيقه. وتكون النتيجة إذن وجود عجوزات دائمة ومن ثم عدم توازن في النظام.

ومن الواضح أن النموذج الذي طوره كرناي في غنى عن التلخيص الذي قدمناه هنا. وسيؤدي نموذج كرناي إلى دراسات أكثر وذلك لعدة أسباب:

أولاً: تم تطوير النموذج على فترة طويلة من الزمن من قبل رجل

موسوعي Scholar اليف بدقائق مبادىء النظرية الاقتصادية التقليدية الحديثة بالرغم من كونه أحد منتقديها.

ثانياً: لم يشتق النموذج ببساطة من الإنتقادات للترتيبات العملية الإشتراكية الحديثة، ولكن من إعادة البناء للنظام الإشتراكي بما في ذلك الفرضيات الأساسية، والعلاقات الفنية ـ والترتيبات السلوكية.

ثالثاً: يمكن التأكد من صحة أو خطأ معظم التنبؤات المشتقة من نموذج كرناي على أساس الدليل التجريبي. من الواضح إذن إن هذه تعتبر ميزة أكثر جاذبية لهدف التطوير اللاحق لنظام اشتراكي.

وبالرغم من أن نموذج كرناي يتعاطف مع بعض الملاحظات الغربية حول النظم الاقتصادية الإشتراكية إلا أنه يفسر هذه الملاحظات بطريقة مختلفة. خذ على سبيل المثال النقص في سوق السلع الإستهلاكية. لقد اعتمدت الدراسات الغربية النظرية والتجريبية في هذا المجال على النموذج الغير متوازن المطور في الملحق 7 A. ويجادل كرناي أن من الصعوبة بمكان ملاحظة فائض الطلب في أسواق السلع الإستهلاكية لأن النواقص في الأجل الطويل في هذه الأسواق تجبر المستهلكين على تعويض منتج أو خدمة بدل أخرى. لذلك فبينما قد يخفض التعويض مستوى رفاهة المستهلكين إلا أن المرء لا يلاحظ بالضرورة عدم توازن في الإجمالي.

ويحصل عمل كرناي بدون شك على اهتمام جدير به وقد يؤدي إلى فهم أفضل للطبيعة الأساسية للنظم الاقتصادية الإشتراكية(٦٠).

تلخيص ـ النظرية الإشتراكية:

SUMMARY - THE THEORY OF SOCIALISM:

عرضنا الإشتراكية في الفصل الخامس كنظام اقتصادي في شكل نموذجين تجريديين ـ اشتراكية سوقية، واشتراكية مخططة. وتختلف صيغ الإشتراكية من ناحية أن الأولى تعتمد أساساً على السوق كآلية عن طريقها يتم تخصيص الموارد. ويعتمد النظام أو الصيغة الثانية على الخطة كآلية

لتخصيص الموارد، ويقترن السوق عادة بالرأسمالية كما تقترن الخطة بالإشتراكية ولكن هاتين القرينتين لا يمكن الاعتماد عليهما كقاعدة عامة للتفرقة.

ليس هناك نموذج Paradigm اشتراكي، وبدلاً من ذلك يجب تجميع النظرية الاقتصادية الإشتراكية من مصادر متعددة. أحدها وجهة النظر الماركسية اللينينية في الإشتراكية والشيوعية ودور الدولة. والآخر هو الجدل الإشتراكي socialist controversy وهو جدل حول الجدارة المقارنة للإشتراكية كنظام اقتصادي. والمساهمة الأولية قدمها بيرون Baron الذي أثبت بطرق نظرية إمكانية التخصيص الكفؤ في ظل ملكية الدولة لعوامل الإنتاج. إلا أنه فشل على كل حال في إثبات عمليتها feasibility. وأشار مايزز وهايك إلى مصادر عدم الكفاءة في النظم الاقتصادية الإشتراكية مؤكدين مشاكل الحوافز والتنسيق وغياب الملكية الخاصة وتخصيص السوق للموارد.

أما نموذج لانج «التجربة والخطأ» للإشتراكية السوقية فقد كان محاولة هامة لإثبات عملية feasibility الكفاءة في تخصيص الموارد في ظل الملكية العامة. والصيغة التعاونية للإشتراكية السوقية تمثل مساهمة أكثر حداثة لنظرية الإشتراكية. ولقد أصبحت كل من مظهر الكفاءة فيها «والأبعاد الخاصة» special dimension موضع جدل كبير.

وتواجه صعوبة أكثر عند التعرض للإشتراكية المخططة مقارنة بالإشتراكية السوقية. ويمكن لنظرية التخطيط إلى حد ما أن تقوم بدور نموذج للإشتراكية المخططة مع أن التخطيط نفسه ليس بالضرورة أن يكون مرتبط بأية تنظيمات مؤسساتية. وبإمكان الفرد أيضاً أن ينظر لنظرية التخطيط وذلك بتفحص الخبرة العملية للتخطيط المركزي في الدول الإشتراكية المخططة. وأسلوب الموازنات العينية هو النموذج التخطيطي الوحيد القابل للتطبيق على نظام اقتصادي بالكامل.

ووضعت الفرضيات المتعلقة بأداء الإشتراكية المخططة والسوقية مع أن النظرية في بعض الحالات تقترح نتائج غامضة. وقد قيل أن كل من الإشتراكية السوقية والمخططة تحظى بتوزيع للدخل بطريقة أقل تفاوتاً مقارنة

بالرأسمالية السوقية. وأن الإقتصادات المخططة أكثر استقراراً من الإشتراكية السوقية التي هي أكثر استقراراً من الرأسمالية السوقية. وأن الإشتراكية المخططة قد تكون أقل كفاءة من الإشتراكية السوقية أو الرأسمالية السوقية. وهناك قوى معاكسة منعتنا من اشتقاق فرضيات متعلقة بالنمو الاقتصادي وتحقيق الأهداف التنموية. وفي كلا الحالتين، فقد رجحناها القدرة الأكبر في الاقتصادات الإشتراكية على تحقيق معدلات إدخار واستثمار مرتفعة، على مستوى الكفاءة الأعلى الذي افترضناه للرأسمالية السوقية.

ملحق (5A)

نموذج ليونتيف الساكن للمدخلات والمخرجات

THE STATIC LEONTIEF INPUT - OUTPUT MODEL

عندما نتعرض للنظم الاقتصادية المختلفة يفيدنا نموذج المدخلات والمخرجات على الأقل من ناحيتين هامتين:

أولاً: أنه يوضح بطريقة جبرية دقيقة طبيعة الاعتماد المتبادل بين القطاعات المختلفة للنظام الاقتصادي.

ثانياً: يستطيع هذا النموذج أن يساعدنا على فهم كيف يؤثر التغيير الذي يحصل في أحد القطاعات على بعض أو جميع القطاعات الأخرى في النظام.

وجدول المدخلات والمخرجات تمثيل توضيحي للحسابات القومية ويوضح التدفق بين القطاعات المختلفة في النظام الاقتصادي. ويقسم الاقتصاد إلى قطاعات ومنها قطاعين كبيرين ـ تلك المنتجة للسلع (إنتاج نهائي للإستهلاك أو منتجات وسيطة للإستخدام في إنتاج السلع النهائية) والمستخدمين للإنتاج النهائي (أما كمنتجات وسيطة لإنتاج لاحق أو كمنتجات للإستهلاك النهائي). وقد تقابل القطاعات الصناعات وسيعتمد العدد هنا على درجة التجزيء في الجدول. ومن الطبيعي، كلما زاد عدد القطاعات كلما كان الجدول يعكس بطريقة أدق حقيقة وضع النظام الاقتصادي. وفي نفس الوقت تشكل البيانات ومشاكل الحساب عادة حدوداً قوية على الحجم.

ويعكس الجدول (٥ أ ـ ١) جدول مدخلات ومخرجات بسط.

تذكر من طريقة الحسابات القومية الأساسية أن مجمل جميع السلع والخدمات المنتجة في أية سنة والمقومة بالأسعار السوقية (الناتج القومي الإجمالي) يساوي لمجمل مجموع دخول العناصر (الدخل القومي الإجمالي) المتولدة على تحقيق ذلك الناتج. ويظهر هذا المفهوم في جدول المدخلات والمخرجات. فمثلاً مجمل جميع المدخلات المستخدمة في الزراعة (مجمل المدخلات في العمود الثاني) سيكون مساويا لمجموع إنتاج القطاع الزراعي (مجمل المدخلات entries في الصف الثاني). لذلك فإن كل عمود في جدول المدخلات والمخرجات يمثل كلاً من المصدر وكمية المدخلات التي سنستخدمها من كل مصدرْ في توليد إنتاج القطاع الزراعي. والمدخلات كما ذكرنا ستكون على نوعين، **أولاها**: طبيعة أولية primary (عمل على سبيل المثال)، **والثاني**: ذو طبيعة وسيطة intermediate (تلك التي من الصناعة مثلاً). وفي نفس الوقت يبين كل صف كيف يوزع إنتاج قطاع معين (الزراعة في مثالنا) بين مختلف المستخدمين للمنتجات الزراعية. وفي الجدول البسيط هناك نوعين من المستخدمين: الصناعة المستخدمة للمنتجات الزراعية كمدخلات وسيطة للتصنيع اللاحق، والمستهلكين النهائيين الذين يستعملون المنتجات الزراعية مباشرة دون عملية تحويل لاحقة.

إن جدول المدخلات والمخرجات سهل إلا أنه صورة نافعة جداً لتدفقات الموارد في نظام اقتصاد. وعلينا التأكيد على كل حال، أن النموذج المقدم هنا يعتمد على عدد من الفرضيات الأساسية المحددة.

١ ـ التجميع Aggregation: من الواضح أنه كلما قلت القطاعات، كلما سهلت المناورات في الجدول. وفي نفس الوقت، القطاع المسمى «التصنيع manufacturing» يخبرنا القليل جداً عن علاقات المدخلات والمخرجات لصناعة الصلب.

٢ ـ إطار الزمن Time Frame: إن النموذج المبين هنا ساكن ولا يسمح بناء عليه أي تغيير مع الزمن. لذلك نفترض أن كمية العمل المطلوبة لإنتاج وحدة صلب لا تتغير مع الزمن.

٣ ـ غلة الحجم Return to Scale: نفترض ثبات غلة الحجم بمعنى أن ثبات نسب المدخلات إلى المخرجات بغض النظر عن الناتج الذي تم إنتاجه.

جدول (٥أ ـ ١) جدول مدخلات ومخرجات للعرض

Schematic input - output Table

القطاع المستخدم / القطاع المنتج	استخدام وسيط			استخدام نهائي			مجموع المخرجات
	صلب	زراعة	فروع أخرى	استهلاك	تصدير	فروع أخرى	
الصلب							
الزراعة		ما بين الصناعات			استعمال نهائي		
فروع أخرى		الربع الأول			الربع الثاني		
الأرض							
العمل		القيمة المضافة			مشتريات العناصر المباشرة		
رأس المال		الربع الثالث			الربع الرابع		
مجموع المدخلات							

يركز اهتمامنا في هذا الجدول إلى حد كبير على الربع الأول Quad-rant I لأن فيه المعاملات الفنية ttchnical coefficient التي تربط المدخلات بالمخرجات. وعلى وجه التحديد يخبرنا هذا الربع بكمية المدخلات المطلوبة لإنتاج وحدة واحدة من منتج معين. ومن الواضح أن هذه العلاقة

الفنية ذات أهمية كبيرة في تحديد ماذا سينتج وما هي المدخلات المتوفرة للنشاط الإنتاجي هذا. كيف تحدد هذه المعاملات؟

إذا افترضنا أن هناك عدد من الصفوف وعدد الأعمدة j في مصفوفة المدخلات والمخرجات. حينئذ يمكن وصف كل خلية cell على أنها a_{ij} التي تمثل كمية i المستخدمة في إنتاج وحدة واحدة من j كنسبة من مجموع الإنتاج j. أن هذه المعاملات قد تم حسابها بالطريقة التالية حيث:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}$$

حيث:

x_{ij} = كمية المدخلات i المستخدمة في الصناعة j.

X_i = مجموع إنتاج الصناعة j.

ما العلاقة بين إطار المدخلات والمخرجات المبينة هنا، تخطيط موازنة المواد المستخدمة في النظم الاقتصادية المخططة، أم مشكلة التخطيط الأكثر عمومية؟

أولاً: وكما ذكرنا أن معرفة مصفوفة المعاملات الفنية ذات أهمية كبيرة لتطوير الخطة بغض النظر فيما إذا كانت الخطة قد تم إعدادها على أساس أسلوب الموازنات العينية أو بطرق أكثر تقدماً وبغض النظر عن المعيار المستخدم للخطة المقبولة. فمثلاً، يتوجب لكون الخطة معقولة توفر مدخلات بحجم كاف لتوليد الإنتاج المرغوب فيه. ومن الواضح أن المعرفة بالعاملات الفنية قد يساعدنا على عمل ذلك التحديد.

ثانياً: إذا استطاع المرء معرفة العلاقة بين المدخلات واالمخرجات لاستطاع المرء ـ إذا افترضنا أهداف معقولة في الواقع ـ معرفة القيم النسبية لمختلف المدخلات في عملية الإنتاج. وبذلك يمكن تحديد قائمة بالأسعار النسبية من نموذج المدخلات والمخرجات.

ثالثاً: يجب التأكيد على أنه وبالرغم من بساطة النموذج الموضح يمكن التخلي عن relax بعض الفرضيات المحددة بعض الشيء. ومع أن الواقعية

المحققة جذابة إلا أن على البحث الحالي والمستقبلي أن يخصص اهتماماً كبيراً للتغلب على مشكلات البيانات ووسائل الحساب، وغيرها.

الملحق (5B)

التخطيط ونموذج المدخلات والمخرجات

PLANNING AND THE INPUT - OUTPUT MODEL

من الواضح أن نموذج المدخلات والمخرجات حتى على تلك الدرجة الكبيرة من التجميع يوفر للمخططين معلومات هامة حول العلاقة بين المدخلات والمخرجات في النظام الاقتصادي. ولكن كيف تستخدم هذه المعلومات؟ كما ذكرنا تبدأ عملية التخطيط في تحديد دالة الهدف. وعلى المخططين على أي مستوى تحديد ماذا يودون إنتاجه، وعندما يقوموا بذلك يريدون تحقيق أقصى إنتاج يمكن تحقيقه من المدخلات المتاحة. افترض أن المعامل الفني (a_{ij}) الذي وصف في الملحق 5A متوفراً، كيف باستطاعة المخططين التحديد فيما إذا كان أحد الأهداف ممكناً على ضوء المدخلات المتوفرة؟

يقول نموذج المدخلات والمخرجات الأساسي أنه لعدد من القطاعات (في مثالنا n قطاع) يكون مجموع الإنتاج في النظام مجمل الطلب الوسيط والنهائي وعلى شكل رموز يمكن وضع هذه العلاقة بالشكل التالي:

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} + Y_i = X_i \qquad (5B.1)$$

ولكن نعلم من الملحق 5A شيئاً عن كمية i المطلوبة لإنتاج وحدة واحدة من j. وعلى وجه التحديد إن هذه العلاقة هي:

$$x_{ij} = a_{ij}X_j \qquad (5B.2)$$

وبتعويض المعادلة (5B - 2) في المعادلة (5A - 1) نشتق العلاقة التالية.

$$\sum_{j=1}^{n} a_{ij}X_j + Y_i = X_i \qquad (5B.3)$$

وبإعادة الترتيب نحصل على:

$$Y_i = X_i - \sum_{j=1}^{n} a_{ij}X_j \qquad (5B.4)$$

وتوضح المعادلة (4 - 5B) العلاقة الأساسية بين الطلب النهائي والطلب فيما بين الصناعات ومجموع الإنتاج. إن هذه العلاقة الأساسية يمكن توضيحها بشكل ملائم على أساس رموز المصفوفة كما يلي:

$$X = AX + Y \qquad (5B.5)$$

وبإعادة الترتيب:

$$Y = (I - A)X \qquad (5B.6)$$

حيث أن:

I = مصفوفة الوحدة Identity.
X = متجه الإنتاج المخطط vector.
A = مصفوفة المعاملات الفنية technical corfficient.
Y = متجه المنتجات النهائية.

إذا كانت مصفوفة المعاملات الفنية (A) معلومة لدى المخططين فإن معقولية (متجه) أهداف الخطة (X) يمكن تحديده بعمل مناورات في المصفوفة. ومن الواضح حتى إذا تغير تركيز المخططين إن معرفة أي اثنين من الثلاثة مكونات للعلاقة يجعل من السهولة بمكان تحديد المكون الثالث. ما مدى عملية هذا النموذج في التطبيق العملي؟ فمع أن التجميع يقلل من المعقولية والتطبيق لعمل النموذج إلا أنه يبقى نافعاً كطريقة لفحص إمكانية feasibility السيناريوهات البديلة. أضف لذلك ستكون غلة الحجم أقل أهمية كمشكلة عند استخدام هذا النوع من النماذج لفترات تخطيط قصيرة. وفي أوائل مراحل التطور على كل حال نتوقع أن تكون اقتصاديات الحجم مهمة. وأخيراً غياب إمكانية تعويض المدخلات في نموذج المدخلات والمخرجات لم يكن أبداً مشكلة أساسية في الإطار الإشتراكي. ويجادل المدافعون عن

التخطيط ازشتراكي أنه في معظم الحالات يكون نمط الإنتاج العادي حل زاوية corner solution، بدلاً من الغرض التقليدي الحديث تعويض العناصر المستمر اللانهائي substitution infinitely continuous factor (منحنى الناتج المتساوي سالب الميل the downward sloping isoquant).

REFERENCES المراجع

(1) A. C. Pigou, Socialism Versus Capitalism (New York: St. Martin's 1060), ch. 1.

(2) E. Ray Canterbery, The Making of Economics (Belmont, calif.: Wassworth, 1976).

(3) Ibid.

(4) R. N. Carew Hunt, The Theory and Practice of Communism (Harmondsworth, England: Penguin Books, 1963). chs. 6. 15.

(5) Lenin's State and Revolution, published in 1917.

(6) Ibid.

(7) F. A. Hayek, ed., Coll ectivist Economic Planning, 6 th ed. (London: Routledge and Kegan Paul, 1963).

(8) Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems, rev. ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1969), pp. 61 - 68.

(9) Beinjamin Lippincott, ed., On the Economic Theory of Socialism (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1938), reprinted by McGraw - Hill in 1964.

(10) Pigou, Pigou, Socialism Versus Capitalism, ch. 1.

(11) Abram Bergson, «Market Socialism Revisited», Journal of Political Economy, 75 (October 1967), 663 - 675.

(12) Leon Smolinski, «The Origins of Soviet Mathematical Economics», in Franz - Lothar Altrmann, ed.

(13) Ibid.

(14) Evsey Domar, Essays in the Theory of Economic Growth (New York:

Oxford University Press, 1957), pp. 233 - 261.

(15) Smolinski, «The Origins of Soviet Mathematical Economics».

(16) Alexander Erlich, Thę Soviet Industrialization Debate, 1924 - 1928 (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962).

(17) Lippincott, On the Economic Theory of Socialism.

(18) F. M. Taylor, «The Guidance of Production in a Socialist State», American Economic Review, 19 (March 1929).

(19) Maurice Dobb, The Welfare Economics and the Economics of Socialism (Cambridge: Cambridge University Press, 1969), p. 133 and footnotes thereto.

(20) F. A. Hayek, «Socialist Calculation: The Competitive Solution», Economica, n. s. 7 (May 1940), 125 - 149; reprinted in Bornstein, Comparative Economic System, pp. 77 - 97.

(21) Note 11.

(22) Paul Craig Roberts, «Oskar Lange's Theory of Socialist Planning», Journal of Political Economy, 79 (may - June 1971), 562 - 577.

(23) Howard J. Sherman, «The Theory of Socialist Planning:. Comment», Journal of Political Economy, 81 (March - April 1973), 450 - 458.

(24) Alfred Zauberman, The Mathematical Revolution in Soviet Economics (London Oxford University Press, 1975).

(25) Jaroslav Vanek, The Participatory Economy (Lthaca, N. Y.: Cornell University Press, 1971), p. 1.

(26) Ibid., p. 9.

(27) Ibid., P. 11.

(28) Benjamin Ward, «The Firm in Illyria: market Syndicalism», American Economic Review, 48, (September 1958).

(29) Ward, The Socialist Economy, p. 183.

(30) Ibid., chs. 8 - 10.

(31) Ibid, pp. 191 - 192.

(32) Ibid., pp. 148 ff.

(33) Ibid., pp. 201 ff.

(34) Ibid., ch. 9.

(35) Vanek, The Paricipatory Economy.

(36) Vanek, The General Theory.

(37) Ellen Turksih Comisso, workee's Control Under Plan and Marekt (New Haven: Yale University Press, 1979)., chs. 1 - 2.

(38) Gerald Sirkin, The Visible Hand: The Fundamentats of Economic Planning (New York: McGraw - Hill, 1968), p. 45.

(39) Abdul Qayum, Techniques of National Economic Planning (Bloomington: Indiana University Press, 1975), p. 4.

(40) Michael P. Todaro, Development Planning: Models and Methods (Nairobi: Oxford University Press, 1971), p. 1.

(41) G. M. Heal, The Theory of Economic Planning (New York: American Elsevier, 1973), p. 5.

(42) Political Economy: A Textbook, 4 th ed. (Berlin: Deitz, 1964), pp. 496 - 499.

(43) Raymond Powell, «Plan Execution and the Workability of Soviet Planning», Journal of Comparative Economics, 1. no. 1 (march 1977), 51 - 76.

(44) Roger A. Bowles and David k, Whynes, Macroeconomic Planning (London: Allen Wnwin, 1979), ch. 3.

(45) J. Parry Lewis, An Introduction to Mathematics for Students of Economics (London: Macmillan, 1969), chs. 20 - 21.

(46) Heal, The Theory of Economic Planning, pp. 73 - 76.

(47) Tjalling C. Koopmans, «Concepts of Optimality and Their Uses», American Economic Review, 67 (June 1977), 261 - 274.

(48) Heal, The Theory of Economic Planning, ch. 4.

(49) R. Dorfman, P. Samuelson, and R. Solow, Linear Programming and Economic Analysis (New York: McGraw - Hill, 1968).

(50) G. B. Dantzig and P. Wolfe, «A Decomposition Principle for Linear Programs», Operations Research, 8 (January - February 1961), 101 - 111.

(51) Heal, The Theory of Economic Planning, ch. 7.

(52) Edwin Mansfield, Microeconomics: Theory and Applications, 2 nd ed. (New York: Norton, 1975), pp. 460 - 461.

(53) Dobb, Welfare Economics and the Economics of Socialism, ch. 8.

(54) P. J. D. Wiles, The Political Economy of Communism (Oxford: Oxford University Press, 1962), ch. 11.

(55) Note 28.

(56) Branko Horvat, The Political Economy of Socialism: A Marxist Social Theory (Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1982).

(57) Paul G. Hare, «Economics of Shortage and Non - Price Control», Journal of Comparative Economics, 6 (1982), 406 - 425.

(58) Janos Kornai, Anti - Equilibrium: On Economic Systems Theory and the Tasks of Research (Amsterdaml North - Holland, 1971).

(59) Janos Kornai, Overcentralization in Economic Administration (London: Oxford University Press, 1959).

(60) Janos Kornai, Growth, Shortage, and Efficiency: A Macrodynamic Model of the Socialist Economy (Berkeley: University of California

قراءات يوصي بها الإشتراكية من وجهة نظر تاريخه:

G. D. H. Cole, Socialist Economics (London: Gollancz, 1950).

R. N. Carew Hunt, The Thoerv and Practice of Communism (Harmondsworth, England: Penguin Books, 1963).

THE SICIALIST CONTROVERSY: الجدل الإشتراكي

F. A. Hayek, ed., Collectivist Economic Planning, 6th ed. (London: Routledge and Kegan Paul, 1963).

Benjamin N. Ward, The Socialist Economy (New York: Random House, 1967).

njamin N. Ward, The Socialist Economy (New York: Random House, 1967).

MARKET SOCIALISM: TRADITIONAL: الإشتراكية السوقية: VIEWS AND COUNTERTHOUGHTS: آراء وأفكار عكسية:

Abram Bergson, «Market Socialism», Journal of Political Economy, 75 (October 1967), 663 - 675.

H. D. Dickinson, Economics of Socialism (London: Oxford University Press, 1939).

Abba P. Lerner, The Economics of Control (New York: Macmillan, 1944).

Benjamin Lippincott, ed., On the Economic Theory of Socialism (New York: McGraw - Hill, 1964).

Paul Craig Roberts, «Oskar Lange's Theory of Socialist Planning», Journal of Political Economy, 79 (may - June 1971), 562 - 577.

MARKET SOCIALISM: الإشتراكية السوقية: THE LABOR - MANAGED VARIANT: بديل العمل المدار:

Jaroslay Vanek, The General Theory of Labor - Managed Market Economics (Ithaca, N. Y: Cornell University Press, 1970).

——, The Labor - Managed Economy: Essays (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1977).

—, The Participatory Economy (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1917).

Benjamin N. Ward, The Socialist Economy (New York: Random House, 1967).

ECONOMIC PLANNING: التخطيط الاقتصادي:

Morris Bornstein, ed., Ecomonic Planning, East and West (Combridge, Mass.: Ballinger, 1975).

Roger A. Bowles and David K. Whynes, Macroeconomic Planning (London: Allen and Unwin, 1979).

Phillip J. Bryson, Scarcity and Control in Socialism (Lexington, Mass.: Heath, 1976).

G. M. Heal, The Theory of Economic Planning (New York: American Elsevier, 1973).

Zoltan Kenessey, The Process of Economic Planning (New York: Columbia University Press, 1978).

Abdul Qayum, Techniques of National Economic Palnning (Bloomington: Indiana University Press, 1975).

Gerald Sirkin, The Visible Hand: The Fundamentals of Economic Planning (New York: McGraw - Hill, 1968).

Nicolas Spulber and Ira Horowitz, Quantitative Economic Policy and Planning (New York: Norton, 1976).

Michael P. Todaro, Development Planning: Models and Methods (Nairobi: Oxford Universit Press, 1971)

GENERAL WORKS: أعمال عامة :

Alec Nove, The Economics of Feasible Socialism (Winchester, Mass.: Allen and Unwin, 1983).

J. Wilczynski, The Economics of Socialism, 4 th ed. (London: Allen and Unwin, 1982).

الجزء الثاني

النظم الاقتصادية في الواقع الأمثلة الرئيسية

ECONOMIC SYSTEMS IN PRACTICE THE MAJOR EXAMPLES

- الفصل السادس : تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي .
- الفصل السابع : تخصيص الموارد في الاقتصاد السوفيتي .
- الفصل الثامن : تخصيص الموارد في الإقتصاد اليوغسلافي.
- الفصل التاسع : صيغ الرأسمالية المختلفة .
- الفصل العاشر : صيغ الاشتراكية المختلفة .

الفصل السادس

تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي

RESOURCE ALLOCATION THE AMERICAN ECONOMY

بعد أن فصلنا نظريات الرأسمالية والإشتراكية المخططة والإشتراكية السوقية أصبحنا مؤهلين الآن لرؤية كيفية عمل هذه النظرية عند التطبيق ستوفر نظريات الرأسمالية والإشتراكية الأسس لنقاشنا للنظم الرأسمالية والإشتراكية في عالم الواقع، لأننا نعتبر كل منهما ممثلاً من ناحية مدى اقتراب النظم في تطبيقها للنظرية البحتة ومدى ابتعادها عنها.

تفحص الفصول السادس والسابع الاقتصاديات الأمريكية والسوفيتية. فالإتحاد السوفيتي والولايات المتحدة بناءاً على حجمهما ومكانتهما السياسية والإقصادية ودورهما القيادي العام في الكتلتين الشرقية والغربية يجب اعتبارهما أهم ممثلين لنظاميهما كل على حدة في العالم المعاصر. علاوة على ذلك، خصص العلماء اهتمام أكثر للإقتصاديات الأمريكية والسوفيتية عن أي اهتمام بأي اقتصادين آخرين رأسمالي واشتراكي وبذلك يكونوا قد وفروا قاعدة عريضة من المعلومات لدراساتهم. وأخيراً/ توفر كل من الولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي مختبراً معقولاً لتقويم جدارة أو عدم جدارة نظاميهما ونماذج التنمية ويحتوي كل منهم على موارد طبيعية غنية، وقوة عسكرية هائلة، وأسواق محلية كبيرة - وهي عوامل سمحت لكل منهما اقتفاء خطها الاقتصادي بحرية إلى حد تبعد به عن المؤثرات والقيود الخارجية.

وفي افتراضنا أن الولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي يقفان كممثلان للرأسمالية السوقية والإشتراكية المخططة فإننا لا ندعي بأن الاقتصاديين متساويين في جميع الأوجه باستثناء النظام الاقتصادي. وفي الحقيقة، فإن اختلافاتهما كبيرة. في الولايات المتحدة إن لم تكن أكثر دول العالم تقدماً فهي من أكثر دول العالم الصناعية المتقدمة. ولكن لا يعتبر الإتحاد السوفيتي كذلك. وتعتبر الولايات المتحدة دولة متقدمة نسبياً لفترة زمنية تزيد عن القرن بينما أصبح الإتحاد السوفيتي دولة صناعية فقط في الثلاثينيات من هذا القرن. علاوة على ذلك، هناك فوارق هامة في الطقس، والثقافة والقومية، ويجب أخذ هذه الفوارق على إنها ثابتة قبل أن نبدأ في تقويم الجدارة النسبية للنظم الاقتصادية.

ولا نستطيع الإدعاء أيضاً بدون اعتراض بأن اقتصاد الإتحاد السوفيتي والإقتصاد الأمريكي تقترب كثيراً لحد إنها تعتبر اقتصاديات تقريبية للنماذج النظرية البحتة التي يمثلانها مع إنهما في رأينا الشخصي بعملان في هذا المضمار كأي بلدين آخرين. وهناك ثلاثة عوامل في رأينا تبرر اختيارهما كنظامين ممثلة:

١ - مكانتهما السياسية والإقتصادية.

٢ - دور الإتحاد السوفيتي كنموذج احتذت حذوه اقتصادات الدول الأوروبية الشرقية بعد الحرب.

٣ - الرأي العام بأن الولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي هما أقرب ممثلين ممكنين لنظاميهما الإيديولوجيين.

سنصف في الفصل السادس والسابع كيف تخصص الموارد في الاقتصاديين الأمريكي والسوفيتي. وفي كل حالة سنحاول تحديد مدى الإقتراب من النماذج النظرية الرأسمالية والإشتراكية المخططة. وسنركز على كيفية تخصيص الموارد في كل اقتصاد وسوف نتجنب مقارنة مدى أداء كل اقتصاد. ونعتقد أن المقارنة الثنائية للأداء الاقتصادي (في الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة) أقل نفعاً من مقارنة أداء الاقتصادات الإشتراكية

والرأسمالية إجمالاً. وتوجد هذه المقارنة في الفصل الثاني عشر.

حاولنا تقديم ترتيبات تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي والسوفيتي بشكل موازي كلما كان ذلك ممكناً. ففي كل اقتصاد سنناقش الطريقة التي تخصص بها المواد والعمال ورأس المال. وبعدها في حالة أمريكا سنعرج على دور الدولة في الشئون الاقتصادية وفي الحالة السوفيتية سنشير إلى دور السوق. ومن المدهش أن من الصعوبة بمكان وصف تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي لأن ذلك يتم إلى حد كبير من خلال السوق دون تأثير خارجي للسلم الإداري للسلطات المسؤولة مباشرة عن الأوجه المختلفة لهذه العملية. أما الحالة السوفيتية فهي أسهل للوصف لأنها تعتمد على طرق بيروقراطية ومؤسساتية واضحة. ولهذا السبب سنعطي مكاناً أكبر لدور الدولة عن دور السوق لأن الأول يمكن وصفه بتفصيل أكثر وبطريقة أدق.

ومن ناحية نقاشنا لتخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي سنركز على موضوعين: تخصيص المواد والعمال ورأس المال من قبل القطاع الخاص في الاقتصاد الأمريكي ودور الدولة في الشئون الاقتصادية الأمريكية.

تخصيص الموارد في القطاع الخاص:

RESOURCE ALLOCATION IN THE PRIYATE SECTOR:

إن دور الحكومة الأمريكية أضيق من دور معظم الحكومات الأخرى في الدول الصناعية فملكية الدولة محدودة جداً حتى في حالة الاحتكارات الطبيعية والمواصلات التي تخضع لإدارة الملكية العامة في معظم الدول الأخرى. وليس في الولايات المتحدة جهاز لتخطيط الاقتصاد الكلي. إذ يقوم السوق بتنظيم الغالبية العظمى من القرارات بما يخص تخصيص الموارد في الولايات المتحدة لذلك علينا توجيه اهتمامنا لاتخاذ القرارات الاقتصادية في القطاع الخاص.

ما هو القطاع الخاص؟ يشير هذا المصطلح لقطاع الأعمال حيث تسود الملكية الخاصة ولا تسيطر تنظيمات الحكومة (بعبارة أخرى نستثني

الإحتكارات المنظمة بأحكام) ولكن ما هو حجم القطاع الخاص بناءاً على هذا التعريف— فبناءاً على حسابات ملتون فريد مان لعام ١٩٣٩ كان حوالي ربع النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة تسيره وتراقبه الحكومة مما يبقي على ثلاثة أرباع الاقتصاد كقطاع خاص[1]. إن هذا التقسيم ممثلاً أيضاً للتوزيع في السبعينيات[2].

منظمة الأعمال؛ Business Organization:

تقسم منشآت الأعمال في الولايات المتحدة (وإجمالاً في الدول الرأسمالية) إلى ثلاثة أنواع على أساس التنظيم القانوني المشروع الفردي Proprietership وشركات التضامن Partnership والشركات المساهمة Corporation.

والمشروع الفردي يملكه فرد واحد ويتخذ فيه جميع القرارات الأعمال ويحصل منه على جميع الأرباح (أو الخسائر) التي يحققها المشروع. وشركات التضامن يملكها شركاء اثنين أو أكثر يتخذون قرارات الأعمال ويتقاسمون أرباح وخسائر المشروع. والميزة الأساسية لهذه الأشكال من تنظيم الأعمال هو بساطتها النسبية (والمشروع الفردي أبسط من المشاركة) وحقيقة أن تدفع الضرائب على أرباحها في ظل قوانين الضريبة المعمول به مرة واحدة فقط. ولها عيبان:

١ ـ مسئولية المالكين الشخصية عن مديونية الأعمال.

٢ ـ محدودية قدرتها في الحصول على رأس المال والمعتمدة على قدرة المالك في الاقتراض مقابل أصوله الشخصية. والنوع الثالث من منظمات الأعمال وهو الشركة المساهمة فهي مشروع عمل يملكه عدد من حاملي الأسهم ولها وضع قانوني كشخص اعتباري وصلاحية العمل كفرد واحد. ومجلس الإدارة الذي ينتخبه حاملو الأسهم يعين فريقاً من الإداريين المتخصصين لإدارة الشركة. ومميزات الشركة هي:

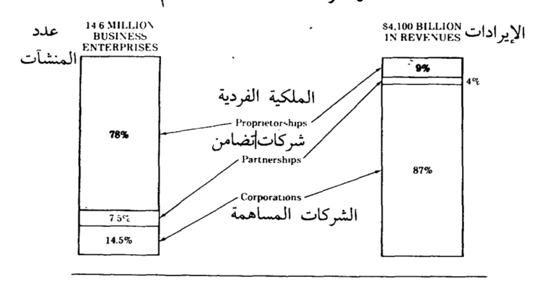
١ ـ عدم مسئولية المالكين (حاملي الأسهم) شخصياً عن ديون الشركة (التزام محدود).

٢ - يمكن تغيير فريق الإدارة إذا استدعت الضرورة ذلك.

٣ - لها خيارات أكثر في تحصيل رأس المال (خلال بيع السندات وأسهم إضافية) من المشروع الفردي وشركات التضامنْ. والعيب الأساسي لهذا النوع من التنظيم هو أن دخله يخضع مرتين للضريبة إذا وزعت إيراداتها على حاملي الأسهم كأربح أسهم dividends لأن أرباح الشركات تفرض عليها ضريبة تصل إلى ٤٦٪ كحد أعلى، وكذلك على حاملي الأسهم الذين يحصلون على هذه الأرباح دفع ضرائب دخل شخصية على هذه الأرباح. وذكر المحللين على كل حال أن الضرائب المضاعفة تعطي الشركات الأمريكية الحافز على إعادة استثمار العوائد بدلاً من دفعها كأرباح أسهم.

إن هذه الأنواع الثلاثة من منظمات الأعمال قد ألحقت في الولايات المتحدة باختراع ترتيبات قانونية (مثل شركات التضامن المحدودة partnership limited liability) صممت لتلافي مختلف نقاط الضعف أو العيوب لكن يبقى التصنيف الثلاثي قائم ويبين الشكل ٦-١ والجدول ٦-١ توزيع المنشآت الأمريكية حسب النوع القانوني لمنظمة الأعمال.

شكل (٦ - ١): ملكية فردية وشركات التضامن والشركات المساهمة ١٩٨٠ م



المصدر: *Statistical Abstract of the United States*, 101st ed., 1980.

الجدول (٦ ـ ١): الملكية الفردية المشاركة والشركة حسب الصناعة ١٩٧٦

الصناعة				إيراد الأعمال (ببلايين الدولارات)		
	مشروع فردي	شركة تضامن	شركات مساهمة	مشروع فردي	شركة تضامن	شركات مساهمة
المجموع	11,358	1,098	2,105	375.0	157.6	3,341,7
زراعة الغابات وصيد الأسماك	3 470	121	62	77.7	12.9	30.7
التعدين	60	18	15	3.6	5.3	82.8
البناء	963	60	198	38.0	13.1	148.7
الصناعة التحويلية	223	31	214	9.4	5 80	1,400.
مواصلات ومنافع عامة	364	17	81	11.2	2,5	274.
تجارة الجملة والمجزأ	2.282	195	646	158.2	46.1	1,080.9
تجارة الجملة	331	32	228	35.2	16.0	563.5
تجارة المجزأ	1.861	162	417	120.7	30.0	517.6
تمويل، تأمين، عقارات	827	447	414	15.3	37.6	354.7
خدمات	3.153	207	373	61.2	32.1	140.6.9

المصدر Source: Statistical Abstract of the U. S. A. 1979, P. 553

ومع أن المشروع الفردي يحظى بالجزء الأعظم من الأعمال الأمريكية (حوالي ٨٠٪) إلا أنه يحظى بأقل من ١٠٪ من إيرادات الأعمال. أما الشركات وبالرغم من قلة عددها (حوالي ١٥٪ من المجموع) إلا أنها تحظى بحوالي ٨٧٪ من إيرادات الأعمال. ويفسر الحجم الكبير للشركات بمحدودية الإلتزام وقدرتها الكبيرة في الحصول على رأس مال. وتظهر أهمية المشروع الفردي في الزراعة وتجارة التجزءة والخدمات وتظهر أهمية شركات التضامن

في التمويل والتأمين والعقارات والخدمات. أما الشركات المساهمة فهي النوع المسيطر في القطاعات الأخرى.

سوق المنتجات: The Product Market:

كيف يستطيع المرء وصف تخصيص الموارد في سوق المنتجات للقطاع الخاص؟ يتفق الاقتصاديون التقليديون وغير التقليديين (جالبرث واليسار الجديد) على أن ترتيب تخصيص الموارد يعتمد إلى حد كبير على درجة القوة السوقية market power التي بحوزة بعض الصناعات. ولا يوجد هناك مقياس كامل للقوة السوقية إلا أن أكثر الاختيارات المستخدمة هو نسبة التركيز concentration ratic وهو مقياس يعطي نسبة إنتاج الصناعة (مبيعات أو توظيف) التي تحظى بها أكثر أربعة أو ثمانية أو عشرين منشأة ومثلاً إذا كانت نسبة التركيز لأكبر أربعة منشآت ٨٠٪ من مجموع إنتاج الصناعة (أو التوظيف). وبشكل عام، يمكن القول أن الصناعة ذات نسبة التركيز المنخفضة تعتبر صناعة «تنافسية»، أما تلك ذات نسبة التركيز العالية «احتكار قلة» أو «شبه احتكارية». والمقارنة ليست دقيقة لأسباب متعددة: صعوبة تحديد حدود الصناعة؛ توافر بدائل منافسة من منتجين محليين أو أجانب؛ حقيقة أن بعض المنشآت تعمل على نطاق الأسواق المحلية والإقليمية وغيرها على نطاق أسواق قومية ودولية، وغيرها.

ما هو مدى المنافسة في القطاع الخاص في اقتصاد الولايات المتحدة؟ وهذا سؤال تصعب الإجابة عليه. فمعظم دراسات التركيز تتعلق بالصناعة التحويلية manufacturing وهي أكثر الأفرع الواضحة في الصناعة الأمريكية إلا أنها تحظى بحوالي ربع الدخل القومي فقط. والعديد من الصناعات المنتجة للمواد الخام مثل الزراعة، ومنتجات الغابات والفحم منظمة تنظيماً تنافسياً[٣]. ولكن حتى في هذه الحالة يجب على المرء الحذر لأن برامج الدعم الحكومي للأسعار في الزراعة قد أثرت على سلوك المنتجين الزراعيين ويتكتل مالكو مناجم الفحم غالباً على شكل هيئات associations على الأقل لمواجهة العمال. أما محلات التجزئة ومعظم الخدمات فإنها

تعمل إلى حد كبير على نطاق الأسواق المحلية وتعمل إجمالاً في بيئة تنافسية ورغم هذا يوجد شواذ لهذه القاعدة.

وليس من الصعب رؤية السبب في أن بعض الصناعات تميل إلى أن تكون منظمة على أسس تنافسية. فميزات الإنتاج ذو الحجم الكبير large - scale (اقتصاديات الحجم Economics of scale) لا تهمهم وعوائق الدخول لهذه الصناعات ليست كبيرة وتوليفة من هاتين الميزتين تكفي إجمالاً لإيجاد هيكل صناعي تنافسي إلى حد كبير.

وتعتبر تقديرات المستوى العام للمنافسة في القطاع الخاص (بما فيها الزراعة، والصناعة التحويلية، والتجارة، والخدمات) قليلة ومتباينة جداً. فقد أشارت تقديرات ملتون فريدمان للعام ١٩٣٩ إلى أن القطاع الخاص في الاقتصاد الأمريكي حينئذ كان ما بين ١٥٪ إلى ٢٥٪ احتكارياً وما بين ٧٥٪ إلى ٨٥٪ تنافسياً[٤]. ولا نستطيع التأكد من أن هذه أرقام التي قد تغيرت كثيراً بعد الحرب العالمية الثانية إلا إننا نتخيل أن نصيب القطاع التنافسي قد انخفض نظراً لانخفاض نصيب انتاج منتجي المواد الأولية والزراعية. وبناءاً على وجهة نظر جان كنث جالبريث في الرأسمالية الأمريكية، فإن انخفاض نصيب القطاع التنافسي كبير جداً إلى حد انتهت فيه المنافسة بالكامل من الاقتصاد الأمريكي وإن درجة المنافسة في الاقتصاد الأمريكي المعاصر موضع جدل كبير لا نستطيع حسمه هنا.

الصناعات التنافسية: Compeitive Industries:

بالرغم من عدم معرفتنا بدقة درجة المنافسة في الاقتصاد الأمريكي إلا أننا نعرف الطريقة العامة لسلوك الصناعات التنافسية. فالمنتج المتنافس يتصرف كمقابل للسعر price taker ولا يستطيع التأثير على الأسعار عن طريق تغيير قرارات إنتاجه لذلك فالمنتجون المتنافسون يعظمون أرباحهم بالتوسع في الإنتاج إلى النقطة التي تتساوى عندها التكلفة الحدية بسعر المنتج. وإذاً لسبب من الأسباب (مثلاً، الزيادة غير متوقعة في الطلب) تحققت أرباح غير عادية فإن الحرية النسبية في الدخول للسوق ستضمن تلاشى هذه الأرباح

خلال فترة زمنية قصيرة بسبب دخول المنشآت الجديدة للسوق.

وقد يكون من المفيد التركيز لفترة قصيرة على كيفية تحديد الأسعار في الصناعات التنافسية. دعنا نأخذ حالة المنتجات الزراعية الأساسية (القمح، وفول الصويا، وعصير البرتقال المجمد) التي يتم تبادلها في أسواق السلع القومية (والدولية). وتسمى هذه الأسواق بالأسواق الكاملة markets perfect لأنه وفي أية نقطة من الزمن سيدفع جميع مشتري المنتجات المتجانسة سعراً واحداً. ويرجع هذا لحقيقة أن جميع المشترين المحتملين والبائعين مشتركين في السوق القومية والأسعار متوفرة وفي الحال تقريباً لجميع المشترين والبائعين المحتملين. لذلك سيعلم جميع المشتركين (أو في وضع يخولهم معرفة) السعر السائد مثلاً لقنطار من القمح عند أية نقطة من الزمن.

لذلك ـ يأتي المشترون والبائعون مع بعضهم البعض في سوق السلع وتحدد الأسعار بتفاعل العرض والطب. فمنتجي ومستخدمي هذه السلع على كل حال ليسوا الوحيدين المشتركين في هذا السوق فهناك المضاربون speculators على هذه السلع الذين يشترونها ويبيعونها على أمل شرائها بأسعار منخفضة ومن ثم بيعها بأسعار مرتفعة. وأسواق السلع هذه لا تحدد فقط سعر التوريد الآني ولكن أيضاً أسعار التوريد المحدد في موعد ما في المستقبل (تسمى أسعار المستقبل future prices). لذلك يستطيع المزارع الأمريكي المنتج للقمح التعاقد لبيع محصول السنة القادمةبسعرمحدد في سوق السلع حتى قبل أن يزرع محصوله.

وفي الواقع الفعلي للإقتصاد الأمريكي نجد أن معظم الصناعات التنافسية لن تكون كاملة المنافسة لأنها تبيع منتجات متمايزة بعض الشيء differentiated products. ومعظم الآليات التي وضعناها الآن على كل حال تنطبق بشكلها العام. فبالرغم من أن السلع متمايزة فسوف يكون للمنتج قليل من التحكم في الأسعار التي يطلبها نظراً لتواجد البدائل القريبة. ولن تكون أسواق هذه المنتجات كاملة مثل أسواق السلع القومية نظراً لاستحالة جلب جميع المشترين والبائعين المحتملين معاً في سوق واحدة. لذلك تتشكل العديد من الأسواق المحلية والقطرية ذات أسعار مختلفة بعض الشيء. وفي

كل سوق تتحدد الأسعار بتفاعل العرض والطلب ولكن عملية موازنة الأسعار arbitrage (الشراء في الأسواق الرخيصة وإعادة البيع في الأسواق الغالية) ستمنع عادة الفوارق الكبيرة بين أسعار مختلف الأسواق.

الصناعات التنافسية غير الكاملة:

Imperfectly Competitive Markets:

يصعب وصف عمل الأسواق التنافسية نظراً لأنها تعمل بطريقة خفية بعض الشيء وبأسلوب هادىء. والمهمة ليست أقل صعوبة في حالة الصناعات الغير تنافسية عالية التركيز لأنها في الأساس تتبع أنماط سلوك مختلفة ومتباينة. وعند تحليل طبيعة الصناعات المركزة دعنا الأخذ في الحسبان الدراسات المتنوعة للصناعات التحويلية في الولايات المتحدة.

إن المظهر المثير للدهشة في تركيز الصناعة التحويلية في الولايات المتحدة هو أن درجة التركيز تبدو وكأنها لم تتغير إلا نادراً منذ بداية القرن. وبناءاً على دراسة وارن نتر Warren Nutter التي بينت أن حوالي ثلث صافي إنتاج الصناعات التحويلية عام ١٩٠٠ قد كان مصدره صناعات كانت حصة أكبر أربعة منشآت فيها نصف مجموع إنتاج الصناعة كلها أو أكثر. وفي عام ١٩٦٣ لم تتغير الحصة مما كانت عليه عام ١٩٠٠ وهي الثلث، وفي عام ١٩٧٢ أصبحت الحصة ٢٩٪. ووجد موريس أدلمان Morris Adelman أرقام مشابهة للفترة ١٩٤٧ ـ ١٩٥٨ حيث ارتفع متوسط معدل التركيز لأكبر أربعة منشآت في كل صناعة من ٣٥٪ إلى ٣٧٪ فقط[٦]. وبقيت حصة أكبر ١١٧ منشأة من مجموع أصول الصناعة التحويلية ثابتة عند ٤٧٪ ما بين الفترة ١٩٣١ ـ ١٩٦٠[٧]. وكما قد يتوقع المرء، هناك تباين كبير داخل الصناعات التحويلية نفسها بما يخص معدلات التركيز. فمثلاً، كانت نسبة التركيز لأكبر أربعة منشآت (كنسبة من المبيعات) تفوق ٧٥٪ من صناعة السيارات والسجائر وحبوب التغذية cereal ولكن أقل من ١٠٪ في صناعة ملابس النساء والطباعة التجارية عام ١٩٧٢[٨].

وتقترح النظرية الإقتصادية أن الصناعات ذات القوة السوقية الكبيرة

ستحظى بمعدلات ربح عالية مقارنة بالصناعات التي تتميز بانخفاض نسبة التركيز (التنافسية). فهل هذا صحيح في الولايات المتحدة؟ هناك جدل قائم حول العلاقة بين قوة الاحتكار والأرباح. وهو جدل استمر نتيجة مشكلة قياس الأرباح الإقتصادية الحقيقية مقارنة بالأرباح المحاسبية ولصعوبة قياس درجة الاحتكار. وبين كل من جو بين joe S. Bain ومايكل مان H. Micheal Mann بأن معدلات الربح في الثلاثينيات والألإربعينيات من هذا القرن قد مالت إلى الإرتفاع بارتفاع مستوى التركيز وعوائق الدخول للأسواق مع أن هذا التأثير كان أكثر وضوحاً في الخمسينيات(٩). ووجدت دراسات أكثر حداثة بأنه عندما تكون درجة التركيز أكثر من ٧٠٪ نجد أن الأرباح مرتبطة بدرجة أقوى بمعدل التركيز. ويبدو أن عوائق الدخول لها أثر إيجابي يفوق أثر درجة التركيز على الأرباح. وعند معدلات التركيز الأقل، ظهر أن العلاقة بين الأرباح ودرجة التركيز وعوائق الدخول أضعف وإن لم تكن غير موجودة(١٠).

ويصعب في الصناعات عالية التركيز الوصول إلى وصف عام للسلوك المؤدي إلى هذه العلاقة correlation المتبادلة والملحوظة بين التركيز ومعدل الربح. فمن الواضح أن هذه الصناعات محصنة ضد المنافسة الخارجية نتيجة اقتصاديات الحجم وعوائق الدخول. أضف لذلك إن كل صناعة قد طورت نوع من الاعتماد المتبادل ـ والوسائل القانونية في التعامل معها ـ في وجه التشريعات المضادة للإحتكار antitrust legislation، وتعمل بعض الصناعات مثل الصلب والسيارات على أساس القيادة السعرية price leadership التي يقوم بها منتج معين وبدون وجود أي اتفاق رسمي بدور القائد السعري لنوع من السلع. ويمكن ذكر ترتيبات غير رسمية أخرى (تسمى الموازاة المعروفة ضمناً conscious parallelism) مثل مقاسمة السوق market sharing، الترخيص licensing، وتجزئة السوق division market، والمنافسة اللاسعرية، إلا أن النقطة الهامة هي أن الصناعات المركزة في الولايات المتحدة قد تعودت على التعايش مع الاعتماد المتبادل السبعينيات وبداية الثمانينيات من هذا القرن وقعت معارك سعرية عديدة بين شركات الطيران مثلاً. واحد التفسيرات لهذه المنافسة السعرية حقيقة أن قيام الحكومة بإلغاء الرقابة deregulation على الخطوط الجوية قد خلقت بيئة جديدة وكان على شركات الخطوط الجوية أن

تتعلم من جديد كيف تتعامل مع الاعتماد المتبادل.

إن أحد مقاييس درجة المنافسة في اقتصاد الولايات المتحدة هو حساب مقدار الزيادة في الناتج القومي الإجمالي إذا تم التخلص على سبيل المثال من قوة الاحتكار وأصبحت المنافسة الكاملة هي السائدة. وحاول العديد من الباحثين حساب «خسائر الرفاهية نتيجة الاحتكار selfare losses monopoly» ومن أهمهم أرنولد هاربرجر Arnold Harberger، وديفيد شوارتزمان David Schwartzman(١١). وافترضت جميع تلك الحسابات انخفاض في الأسعار وزيادة في الكمية نتيجة الخلاص من قوة الاحتكار. وعلى كل حال، توصل هؤلاء الباحثون إلى أنه إذا غابت قوة الاحتكار من الاقتصاد الأمريكي - ازداد الدخل القومي بما هو أقل من ١٪. لذلك إذا قبل المرء بهذه النتائج فإنه يوافق على أن قوة الاحتكار في القطاع الخاص للإقتصاد الأمريكي لم تؤد إلى خسارة كبيرة في الناتج القومي(*) ويجب التأكيد أن تلك الحسابات لا تأخذ في الاعتبار حقيقة أن توزيع الدخل بين الحاصل على القوة الاحتكارية والمستهلك يتأثر كثيراً بوجود الاحتكار. وبدلاً من ذلك فإن ما تم حسابه «الخسارة الصافية deadweight loss» للإحتكار يعتبر تقدير للخسارة في الإنتاج نتيجة الاحتكار.

وذكر نقاد الاحتكار مثل جوردن تولك Gordon Tullock، وآن كروجر Anne Krueger من ناحية أخرى أن محاولة المحتكر الحصول على ريع rent Seeking يرفع خسارة المجتمع بما يزيد عن تقديرات الخسائر الصافية الموجودة(١٢). وتشمل أمثلة سلوك حصول المحتكر على ريع رشوة الموظفين الحكوميين مقابل الحصول على فروع franchises احتكارية وتقوم بعمل جماعات الضغط lobbying لتحقيق الحماية ضد الواردات الأجنبية. ونتيجة

(*) لم تأخذ هذه الدراسات بعين الاعتبار أثر القوة السوقية على الاختراع innovation والتقدم التكنولوجي فهل تنظيمات المنافسة السوقية أم الاحتكارية يساعد أكثر إلى الاختراع؟ انظر مورتن كامين Kamien Mortan ونانيس شوارتز Nancy Schwartz في إحصائهم لهذا النوع من الدراسات في Market structure and Innovation: A Survey .Journal of Economic Literature, 13 (March 1975), 1 - 37.

حصول المحتكر على مكاسب ربحية عظيمة توجب على العملاء الاقتصاديين إنفاق موارد كبيرة لتحويل الصناعات التنافسية إلى احتكارية. وركز أحد منتقدي الاحتكار هارفي لبنستاين Harvey Leibenstein على «العجز التنظيمي organizational sclack» أو «الكفاءة x - efficiency, x» للمحتكر. فلكون المحتكر يواجه منافسة أقل فهو لا يواجه ضغطاً قوياً لتقليل تكاليف الإنتاج. فقد تجبر المنشأة التنافسية التي تفشل في تقليل التكاليف على الخروج من السوق إلا أن المحتكر بناءاً على ليبنستين قد يتغاضى عن وسائل تخفيض التكاليف. فإذا أخذ المرء في عين الاعتبار محاولة الحصول على الربع والكفاءة القديمة فقد تكون خسارة المجتمع من الاحتكار أعظم. ولكن بأي مقدار أعظم؟ إن هذا من الصعب إن لم يكن مستحيلاً تقديره عن هذه النقطة.

يوافق جالبريث Galbraith مع النتائج القائلة بأن قوة الاحتكار لم تؤدِ إلى خسارة كبيرة في الناتج الاقتصادي الأمريكي ولكن لأسباب مختلفة بالكامل. يعتقد جالبريث أن الصناعات المركزة أكثر كفاءة من الصناعات التنافسية. وفي الحقيقة تعاني الصناعات التنافسية من ميزة سلبية حادة مقارنة بالصناعات الإحتكارية لأن المنافسة لا تستطيع التحكم في أسواقها أو التعامل بالتخطيط طويل الأجل.

ويجادل هارولد ديمستز Harold Demsetz من وجهة نظر معاكسة بأن العلاقة الطردية بين معدلات الإنتاج وعوائق الدخول تشير بقوة إلى درجة الكفاءة العالية في المنشآت الكبيرة بدلاً من كونها نتيجة لسوء استغلال قوة السوق(١٣). ويدعى ديمستز أن الأرباح المرتفعة ناتجة عن أداء التكاليف الأفضل للمنشآت الكبيرة في الصناعة. وإذا تحددت الأسعار على أساس تنافسي بحيث تعمل كل منشأة على أنها «قابلة للسعر» تحققت الأرباح الاقتصادية فقط لتلك المنشآت ذات تكاليف الإنتاج الأقل. ومعدل الأرباح المرتفع الموجود في الصناعات المرتفعة درجة التركيز ما هو إلا نتيجة الكفاءة الفوقية للمنشآت الكبيرة في احتكار القلة.

إن هذه الإحصائية الملخصة بطريقة لتخصيص الموارد في أسواق

السلع الأمريكية تبين الطريقة المتضمنة. في الفصل السابع حيث سنقارن هذه الطريقة بالطريقة السائدة في الاتحاد السوفيتي. وكما سنجد فإن الفوارق بين الاقتصادين مبهرة.

سوق العمل(١٤): The Labor Market:

يتم تخصيص العمل إلى حد بعيد في الولايات المتحدة من خلال آلية السوق مع أن بعض القوى الفوق سوقية تلعب دوراً أيضاً. وبناءاً على النظرية التقليدية الحديثة يتم تخصص العمل في ظل الأوضاع التنافسية بالطريقة التالية. يطلب الموظفون في سوق معين للعمل كميات أكبر من العمل عند الأجور الأقل وليس الأعلى. وهذا الطلب يعتبر طلب مشتق derived demand يعتمد على الإنتاجية الحدية للعمل والطلب على المنتج الذي ينتجه العمل. ويتغير عرض العمل طردياً على معدل الأجور المتاحة ويتحدد معدل الأجر تلقائياً في السوق عندما يتساوى العرض بالطلب. هكذا ـ على الأقل نظرياً ـ يكون سلوك سوق العمل في الأوضاع التنافسية والصناعات التي تخلو من الإتحادات العمالية والتي لا تتدخل فيها الدولة للتأثير على الأجور.

ولا يوجد مقياس مشابه لمعدل التركيز في أسواق المنتجات ليدلنا على النسبة المئوية من سوق العمل في الولايات المتحدة يتماشى مع هذا النموذج التنافسي، حيث يأتي المشترون والبائعون للخدمات العمالية الذين لا يملكون أي منهم قوة سوقية يأتون معاً لتحديد معدلات أجور توازنية. (بعض الأمثلة الواضحة لهذا النوع من السوق التنافسي هو الخدم المحليين، عمال المزارع، معظم وظائف الياقة البيضاء white - collar occupations، وعمال البنوك). وركز المحللون بدلاً من ذلك على ثلاثة ظواهر أدت إلى الإنحراف عن النموذج التنافسي ـ قوة اتحاد العمال، تدخل الحكومة، والتمييز.

ويشكل العمال المنتسبين للإتحادات العمالية في الولايات المتحدة مجرد أقلية في الوقت الحاضر حوالي ٢٠٪ من مجموع القوى العاملة. وفي الثلاثينيات كان أعضاء الإتحادات يشكلون ما بين ٦٪ إلى ٧٪ من قوة العمل. وارتفعت عضوية الإتحادات في الأربعينيات ووصلت القمة ٢٥٪ في

منتصف الخمسينيات. ومنذ ذلك الوقت انخفضت تلك النسبة ـ بغض النظر عن الزيادة الملحوظة في عضوية الإتحادت من قبل عمال القطاع العام ـ بسبب النمو السريع في عمالة الياقة البيضاء. وحركة الإتحادات العمالية الأمريكية أقل تركيزاً مقارنة بمقابلتها في الدول الرأسمالية الأوروبية المتقدمة. وتحظى الإتحادات المحلية بسلطة عالية ولكنها فشلت في إقامة حزبها السياسي. لذلك شملت حركة الإتحادات العمالية الأمريكية إجمالاً اتحاد كنفدرالي رخو بين الإتحادات المحلية التي تجمعت مع بعضها لتشكل اتحادات قومية. وتسير المساومات على الأجور، مع بعض الإستثناءات عادة على أساس كل شركة على حدة ولكن في السنوات الأخيرة ظهر ميل للمساومة الجماعية collective bargaing على المستوى القومي والمساومة في الموضوعات المحلية على المستوى المحلي. ويجدر بنا تذكر أن نسبة العمال المنظمين في الإتحادات العمالية والتي ذكرنا إنها ٢٠٪ هي أقل من النسبة الحقيقية في الولايات المتحدة وذلك لوجود عدد من المنظمات من بينها مؤسسة الطب الأمريكية American Medical Association، ومؤسسة التعليم القومي National Edncation Association، ومؤسسة اللاعبين في الرياضة المهنية Association of Professional Sports Players) التي تقوم بوظيفة المساومة بشكل مشابه لمساومات الإتحادات العمالية التقليدية.

وترتبط معظم الإتحادات العمالية الأمريكية AFL - CIO (اتحاد العمال الأمريكي ـ وكنجرس المنظمات الصناعية congress of labor organization American Federation of Labor ويحظى AFL - CIO حالياً بحوالي ٨٠٪ من مجموع أعضاء الإتحادات. وتصل حصة اتحاد سائقي الشاحنات Teamsters، واتحاد عمال السيارات United Automobile Workers ـ وهي أكبر الإتحادات الغير مرتبطة بـ AFL - CIO ـ إلى حوالي ١٦٪ من مجموع عضوية الإتحادات.

ولم تكن الإتحادات العمالية جزءاً مهماً في ساحة العمال الأمريكيين حتى الثلاثينيات من هذا القرن. وتجمعت في الثمانينيات من القرن الماضي اتحادات مهنية Graft Unions لتشكل اتحاد العمال الأمريكي AFL تحت

قيادة ساموبل جاميرز Samuel Gampers. وفضل جامبرز مدخلاً للإتحادات العمالية غير سياسي وغير اشتراكي وشجع استبعاد العمال الغير مهرة من AFL. وانضم العمال الغير مهرة إلى فرسان العمل of labor knights وشهدت هذه الحركة نمواً سريعاً في الثمانينيات من القرن الماضي وحتى عام ١٨٨٧ حيث أدى العنف في منطقة من شيكاغو اسمها square Hay market إلى تحول الرأي العام ضد العمال. وبعد ١٨٨٧ اختفى اتحاد فرسان العمل الممثل للعمال الغير مهرة من الساحة. وقامت الإتحادات الصناعية في الثلاثينيات من هذا القرن بعودة ثانية تحت قيادة جان لويس Lewis John L. الذي نظم العمال الغير مهرة والشبه مهرة في كنجرس المنظمات الصناعية congress of industrial organizations (CIO)، وأنظم عام ١٩٥٥ الإتحادين CIO و AFL لبعضهما البعض.

واحد الأسباب التي جعلت العمال الأمريكية أبطأ من العمال الأوروبيين في تنظيم اتحادات عمالية هو التشريعات المعادية التي سادت في الولايات المتحدة حتى بداية الثلاثينيات، فقد طبق قانون شيرمان المناهض للإحتكار sherman antitrust Act لعام ١٨٩٠ في البداية ضد الإتحادات العمالية الإحتكارية، ومنعت أوامر المحكمة النشاط العمالي وعقد الكلب الأصفر Yellow Dog فرض على العمال عدم الانتماء للإتحادات العمالية. أما قانون نورس - لجوارديا Norris - La Guardia لعالم ١٩٣٢ وقانون واجنر Wagner Act لعام ١٩٣٥ قد وفر القاعدة التشريعية لنمو الحركة الإحادية للعمال.

كم غيرت الإتحادات من عملية تخصيص العمال التي وضعناها في النموذج التنافسي؟ ومن ثم فهناك اختلافات عريضة في الرأي. ويجادل البعض (مثل ملتون فريدمان) بأن الإتحادات العمالية لم يكن لها إلا الحد الأدنى من الأثر على العمالة والأجور، وإن الإتحادات قد قامت بدور وسيط ظاهر جداً بين قوى العرض والطلب. وكانت النتيجة نمطاً من الأجور والعمالة متجانساً بدرجة ملحوظة مع ذلك الذي كان يمكن أن يسود لو لم يكن هناك اتحادات. وبناءاً على وجهة النظر هذه فإن قوى المنافسة المستقلة

والغير مقصودة للعرض والطلب هي التي حددت الأجور ومستوى العمالة وخاصة في الأجل الطويل وليست قوة الإتحادات العمالية والإدارة من خلال المساومة الجماعية. فالمساومة الجماعية لا تنفي قوى الطلب في الأجل الطويل لأن الأجور العالية جداً تؤدي إلى إحلال العناصر الأخرى البديلة للإنتاج محل العمل. فعندما يخسر بعض أعضاء الإتحادات العمالية وظائفهم نتيجة لارتفاع الأجور فإهم ينتقلون لأفرع أخرى من الاقتصاد مما يخفض الأجور فيها. والمجادلون ضد الرأي القائل بأهمية دور الإتحادات في رفع معدلات الأجور يوافقون بأنه قد يكون للإتحادات أثر كبير على الأجور عندما تكون حرية الدخول للإتحادات محدودة (وبالتالي عرض العمل) نتيجة ممارسات معينة. ويصدق هذا على اتحادات الصناع unions craft مثلاً. ولكن هنا فإن المعونة السياسية على شكل متطلبات ترخيص الولاية ومواصفات البناء المقيدة يكون مطلوباً لمنع الموظفين من استخدام العمال غير الأعضاء في الإتحادات (الغير مرخصين).

ويمكن تقديم وجهة النظر المناظرة - وهي، إن الإتحادات العمالية حققت قوة سوقية كبيرة من خلال القدرة على الإضراب وبذلك أصبحت قادرة على التحكم في عرض (وفي بعض الحالات من خلال تأثيرها على قوانين العمل والطلب على) العمل. وبذلك فإن لها أثر كبير على الأجور. ومن أكثر التقديرات شهرة تأثير اتحادات العمال على الأجور في القطاع الذي تسوده الإتحادات العمالية. إنهم رفعوا الأجور بحوالي ٢٥٪ في منتصف الثلاثينيات من هذا القرن و ٥٪ خلال أواخر الأربعينيات و ١٠٪ إلى ١٥٪ خلال الخمسينيات من هذا القرن. وتبين أحدث الدراسات أن الإتحادات قد رفعت الأجور ما بين ١٥٪ إلى ١٨٪ أعلى مما كانت ستكون عليه فيما لو لم يكن هناك اتحادات عمالية. أما أثرها على الاقتصاد ككل فمن المستحيل تقدير ذلك إلا أنه من المحتمل أن يكون قليلاً، وجودل على أن الأجور الأعلى للإتحادات العمالية قد أدت لارتفاع مشابه في القطاعات الخالية من الإتحادات، ومن ناحية أخرى، هناك اعتقاد بأن أجور الإتحاد المرتفعة تقلل من مستوى العمالة في الأفرع التي تسودها الإتحادات مما يخلق ضغط للأسفل على الأجور في الفروع التي تخلو من الإتحادات.

ماذا كان أثر الإتحادات العمالية على الإنتاجية؟ كان اعتقاد الإقتصاديين التقليدي أن للإتحادات أثراً سلبياً على الإنتاجية. إذ ساد الاعتقاد بأن الإتحادات تحد انتاجية العامل عن طريق الإضرابات المخلة ومن خلال ممارسات من شأنها إكراه رب العمل على توظيف عدد من المستخدمين زيادة عن حاجته feather bedding والتي حالت دون استخدام أرباب العمل للعمل بكفاءة وبالخلل في أجور الإتحادات وغير الإتحادات. ويعتقد البرت هيرشمان Albert Hirschman، ورتشارد فريمان Richard Freema، وجيمس ميدوف James Medof، بأن الإتحادات في الواقع رفعت الإنتاجية بإعطاء أعضاء الإتحاد صوت جماعي collective voice في الأعمال. وبدون تمثيل الإتحادات لهم فقد كان الصوت الوحيد الذي يملكه العمال ضد أرباب العمل السيئين هو الخروج - يعني ترك العمل. وبوجود الإتحاد، يستطيع العمال تحقيق تمثيل فعال لهم وبإمكانهم العمل من الداخل لتحسين الأوضاع. وبناءاً على وجهة النظر الجديدة هذه، قد يكون للإتحاد أثراً إيجابياً على الإنتاجية بطرق ثلاثة: تقلل الإتحادات درجة تغير العمال على نفس الوظيفة turnover وبذلك يحدون من تكاليف التوظيف والتدريب، ومن المحتمل جداً أن قدامى العمال senior Workers سيوفرون تدريب وعون: غير رسمي: وهكذا يؤدي الإتحاد إلى تحسين تدفق المعلومات بين العمال والإدارة.

والقوة الخارجة عن السوق الثانية هي الحكومة. إذ تستطيع الحكومة التأثير على الأجور من خلال الترخيص ووسائل أخرى تنظم عرض العمل في مهن خاصة. وتؤثر على عرض العمل أيضاً في الأجل الطويل من خلال سياستها تجاه التعليم العام (على حساب الدولة) والتدريب على الوظائف. علاوة على ذلك، التشريعات ضد التمييز، والحصص النسبية في التوظيف، وغيرها أيضاً تؤثر على الممارسات التوظيفية. ولربما كان أكثر أدوار الحكومة موضع جدل هو تشريعات الحد الأدنى للأجور. ويجادل المعارضون بأن الحد الأدنى يخل بعمل السوق ويولد بطالة بين العمال الفقراء الذي يهدف التشريع أصلاً مساعدتهم. ويجادل المؤيدون لهذا التشريع أن من المحتمل أن لا يكون للحد الأدنى للأجور من أثر كبير على العمالة وهو ضروري

لحماية العمال الضعفاء أصحاب الموقف الضعيف في عملية المساومة.

والقوة الخارجية الثالثة عن السوق هي التمييز على أساس العرق أو الجنس الذي يستثنى عرق معين وجنس معين من مهنة معينة (مثل اتحادات العمال الحرفية) وتصريفهم نحو مهن مكتظة overpopulated. ومن الأمثلة على ذلك تصريف النساء إلى التعليم في المدارس الحكومية. وحاولت دراسات كثيرة تقدير أهمية التمييز العرقي والجنسي على الدخول المنخفضة في المتوسط للزنوج والمكسيكيين - الأمريكان والنساء في الولايات المتحدة. والرأي الغالب أن التمييز موجود عند الإبقاء على العوامل الأخرى ثابتة مثل الخلفية والتعليم إلا أن أثرها العام على الأجور في الولايات المتحدة كان محدوداً. كما وأن أثر التمييز داخل مهن معينة على فوارق أجور الأقليات كان صغيراً. وأهم أثر للتمييز العرقي والجنسي كان ناتجاً من استثناء الأقليات من بعض المهن.

وتتلخص نتائجنا العامة في أن تخصيص العمل في الولايات المتحدة يمر على وجه الخصوص من خلال قوى العرض والطلب (السوق) بالرغم من وجود الإتحادات العمالية وتدخل الحكومة والتمييز. وإجمالاً تسود حرية الاختيار الوظيفي مع أنه لا يوجد فرص متساوية للإختيار. وتتحدد الفرص بمقدار رأس المال البشري المستثمر الذي يحققه الفرد (تعليم رسمي، وغير رسمي في المنزل) وبالقدرة الطبيعية وتميل هذه الفرص للإنتقال من جيل إلى جيل آخر.

سنقارن في الفصل السابع تخصيص العمل في الولايات المتحدة بالنظام السائد في الإتحاد السوفيتي وسنرى أن الإقتصادين في مجال تخصيص العمل يقتربان جداً من بعضهما البعض في طريقه تخصيص الموارد مع أن هناك فوارق كبيرة تبقى موجودة.

سوق رأس المال: Capital Market:

إن هدف نقاشنا لسوق رأس المال في الولايات المتحدة هو توفير نظرة عامة عن كيفية اتخاذ قرارات الإستثمار وكيفية تمويلها. إن بالإمكان مقارنة

النظرة العامة بالتخطيط للإستثمار في الإتحاد السوفيتي في الفصل السابع.

إن الإعمال التي تنوي الإستثمار في الآلات والمعدات والمخزون ستكون مهيئة للقيام بمشاريع استثمارية طالما كان معدل العائد المتوقع anticipated rate of return يفوق تكلفة تمويل المشروع، والتكلفة هنا هي سعر الفائدة. (سنجنب في هذا الكتاب طريقة حساب معدلات العائد هذه ونوفر بدلاً من ذلك مراجع ملائمة)(١٥). لذلك ترتب الأعمال مشروعات استثمارية مقترحة بناءاً على معدل العائد المتوقع وستختار المشاريع طالما كان معدل عائدها المتوقع يفوق تكلفة الحصول على أرصدة رأسمالية (سعر الفائدة). وعند الحد بناءاً على ذلك يتم اختيار المشروعات حتى تتساوى معدلات العائد المتوقع بتكاليف الاقتراض. وبناءاً عليه كلما انخفضت تكاليف الحصول على الأرصدة كلما ارتفع الطلب على الإستثمار.

ويعتمد عرض الأرصدة الإستثمارية على عادات الإدخار لدى الأفراد، وفوائض وعجوز الحكومة، وكمية الأرصدة التي تقرر الأعمال الإبقاء عليها من الأرباح بهدف الإستهلاك. ويندر في سوق رأس المال في الولايات المتحدة تحويل الأرصدة الإستثمارية مباشرة من المدخر للمستثمر. فهذا النوع من التبادل عادة يقوم به الوسطاء الماليون financial intermediaries مثل البنوك التجارية، وبنوك الإدخار، وشركات التأمين. وفي قطاع الشركات (والتي تصل حصتها من اقتراض الأعمال حوالي ثلاث أرباع) توجد ثلاثة مصادر للأرصدة الإستثمارية. فباستطاعة الشركات الحصول على رأس المال بإصدار مديونية ملزمة لنفسها بدفع معدلات ثابتة من الفائدة، أو بإصدار أسهم إضافية، أو باستخدام ما اقتطعته وأبقت عليه من أرباح الأسهم retained earnings. ويتباين عرض الأرصدة الإستثمارية طردياً مع سعر الفائدة.

لذلك - يتقابل طالبي وعارضي الأرصدة الإستثمارية إجمالاً في أسواق رأس المال الحسنة التنظيم. ويحدد تفاعل العرض والطلب تكلفة اقتراض رأس المال التوازنية أو سعر الفائدة. ويجب الأخذ في الاعتبار على كل حال، إن الحكومة تؤثر على سعر الفائدة التوازني من خلال تحكم نظام الاحتياطي الفدرالي في الائتمان. ومع أن أسعار الفائدة تتحدد بحرية في

سوق رأس المال. إلا أن نظام الاحتياطي الفيدرالي يتمتع بمركز يؤهله لتغير هذا السعر عن طريق السياسة النقدية.

إن أحد الأوجه الغريبة في أسواق رأس المال الأمريكية (وأسواق رأس المال إجمالاً في الدول الرأسمالية الصناعية) هو شيوع الوسطاء الماليون. ويقترض الوسطاء الماليون الأرصدة من مجموعة معينة من الوحدات الاقتصادية (أفراد أو شركات ذوي مدخرات) وتقرضها لوحدات اقتصادية أخرى. وأهم أنواع الوسطاء الماليون الذي يقفون ما بين المقرضين والمقترضين هم البنوك التجارية، ومؤسسات الإدخار والأقراض، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد. ويقوم الوسطاء الماليون بدور نافع وهو الغاء الحاجة في أن يبحث المقرض والمقترض عن بعضهم البعض. فالبنك التجاري مثلاً، يقترض من المودعين فيه (بقبوله لحسابات الطلب والإدخار) ومن ثم يقرض الأرصدة لشركة تبني فرعاً جديداً. فالمقرض والمقترض النهائي لا يتوجب عليهم البحث عن بعضهم البعض. فلو بحث المقرض والمقترض عن بعضهم البعض لحصل المقرض على سعر فائدة أعلى ولدفع المقترض سعر فائدة أقل. ونستنتج من حقيقة دفع كل من المقرض والمقترض للوسطاء الماليون إنهم يحصلون على خدمة لها قيمتها.

ما هو حجم الوساطة المالية في الولايات المتحدة؟، فمن الأرصدة الخاصة المحلية التي قدمت للإستثمار الخاص عام ١٩٨١ كانت حصيلة الاقتراض المباشر من المقرض النهائي للمقترض النهائي لا تزيد عن ١٢٪ فقط. والباقي وهو ٨٨٪ تم توفيره من خلال الوسطاء الماليين.

تحدثنا حتى الآن عن سعر فائدة توازني واحد خيالي. وفي الحقيقة تتفاوت تكاليف الحصول على رأس المال بشكل كبير بناءاً على المقترض وفترة الاقتراض الزمنية. فبإمكان شركةATT اقتراض أرصدة بأسعار أقل بكثير من الأسعار التي يترتب على الأعمال الصغيرة دفعها لأن جدارتها الائتمانية credit rating محل شك، ويدفع مقترضي الأجل الطويل عادة أسعار فائدة تختلف عن مقترض الفترات قصيرة الأجل. علاوة على ذلك يصعب تحديد تكلفة الأسهم الحقيقي للشركة المستثمرة وكذلك تكلفة الفرصة البديلة

الفعلية لاستخدام الإيرادات المتبقية من الأرباح غير الموزعة.

ويفضي بنا هذا إلى نقطة هامة بخصوص سوق رأس المال في الولايات المتحدة. فهو إجمالاً سوق على درجة عالية من التنظيم من ناحية أن أسواق السندات القومية National Securities Markets مثل (سوق تبادل الأسهم والسندات الأمريكي - وسوق نيويورك لتبادل الأسهم والسندات Stock Exchange The New York and American، وأسواق الأرصدة الفدرالية وغيرها) تجلب جميع المقترضين والمقرضين للأرصدة الإستثمارية المحتملة مع بعضهم البعض، وتتوفر المعلومات الآنية المتعلقة بفرص الإستثمار البديلة لجميع المشتركين في سوق رأس المال. وفي الحقيقة، قد يكون الحديث عن سوق الولايات المتحدة لرأس المال حديثاً مضللاً لأن هناك سوق رأس مال دولي ومترابط. ولا تحد الحدود الإقليمية البنوك الدولية إذ تقترض الشركات الأمريكية من أسواق رأس المال الأوروبية وغيرها. وتبين كمية البيانات الدولية الكبيرة في الجزء التمويلي للجرائد اليومية هذه الحقيقة. والنتيجة الصافية هو تساوي تقريبي لمعدلات العائد على جميع الإستثمارات عند الحد بعد الأخذ في الحسبان درجة المخاطرة. إن تساوي معدلات العائد عند الحد يعتبر أحد المظاهر الإيجابية لسوق رأس المال الأمريكي لوجود اعتقاد بأنه يؤدي إلى تخصيص كفؤ للموارد الرأسمالية. وإن لم تكن معدلات العائد متساوية عند الحد لأمكن إعادة توزيع الأرصدة الرأسمالية من مشروع ذو معدل عائد منخفض إلى مشاريع ذات معدلات أعلى. وأمكن زيادة الإنتاج دون زيادة الموارد الرأسمالية.

وهناك استثناءات لقاعدة تساوي معدلات العائد. ففي بعض الحالات (قروض ذات تكلفة منخفضة للأعمال الصغيرة، قروض إغاثة النكبات، معدلات فائدة قروض شراء المنازل المفضلة (منخفضة) لقدماء المحاربين)، تمول برامج الحكومة المشروعات الإستثمارية بمعدلات عائد عند الحد، تكون أقل من المعدلات التوازنية التي حددها سوق رأس المال. وهذه المشروعات من الطبيعي تبنيها لتحقيق أهداف اجتماعية غير اقتصادية. وعلينا أيضاً أن نذكر أنه بسبب كون المشروعات الإستثمارية تحمل المخاطرة بطبيعتها فسوف

تعتمد حسابات معدل العائد على توقعات ما سيجلبه المستقبل. لذلك ما يتساوى عند الحد هو معدل العائد المتوقع. وليس هناك ضمانة لتحقيق هذه التوقعات.

ملخص ـ التخصيص الخاص للموارد:

Summary - Private Resource Allocation:

ركزنا في حديثنا عن ترتيبات تخصيص الموارد في الولايات المتحدة على أسواق المنتجات، وأسواق العمل، وأسواق رأس المال. ويتحدد تخصيص الموارد في الأساس لقوى السوق في الولايات المتحدة؛ وتنطبق هذه العملية جيداً مع تعريفنا الرأسمالية السوقية (في الفصل الأول) ومع الوصف النظري للتخصيص الرأسمالي المذكور في مقدمة الفصل الثالث. وذكرنا استثناءات لقاعدة التخصيص التنافسي للموارد (دور الاحتكار، واتحادات العمال، وتدخل الحكومة) ولكننا خلصنا على إنها فعلاً استثناءات للقاعدة. فقوى العرض والطلب هي المحدد الرئيسي لتخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي.

سنوجه اهتمامنا الآن للموضوع الثاني لهذا الفصل وهو دور الدولة في اقتصاد الولايات المتحدة.

دور الحكومة في الاقتصاد الأمريكي:

The Role of Government In The American Economy:

إذا كان من الملائم الأخذ في الاعتبار الدور الذي يلعبه السوق في الاقتصاد الإشتراكي المخطط فإن من الملائم في المقابل الأخذ في الاعتبار دور القوى الغير سوقية، وخاصة تخصيص القطاع العام للموارد في الاقتصادات التي تسودها الأسواق.

وبهذا نسأل بعض الأسئلة: ما مدى أهمية تخصيص الموارد من قبل القطاع الخاص في اقتصاد الولايات المتحدة؟ كيف نقارن هذا بخبرة الدول الرأسمالية الصناعية الأخرى؟ كيف يخصص القطاع العام الموارد في

الولايات المتحدة؟ ما مدى النجاح في تخصيصها؟ فقد أشارت احصائيتنا للنظرية الرأسمالية (في الفصل الثالث) إلى عدة مهام اقتصادية مناطة بالحكومة. ولكننا ذكرنا أيضاً أن للمجتمعات الرأسمالية المختلفة مواقف مختلفة تجاه المدى الملائم لنشاط الحكومة. في هذا الجزء، سنأخذ في الاعتبار دور الحكومة في اقتصاد الولايات المتحدة وأين وضع الجمهور الأمريكي الخط الفاصل بين النشاط الاقتصادي الخاص والعام. سنرى بأن مجال النشاط الحكومي قد كان أكثر محدودية في الولايات المتحدة عنه في الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى. وفي الحقيقة، قد تقترح التجربة الأمريكية الحد الأدنى للوظائف الحكومية المتمشية مع الرأسمالية الصناعية الحديثة.

إن الوظائف الحكومية التي حددناها في إحصائيتنا النظرية الرأسمالية وظائف احتمالية، فقد تسمح بعض المجتمعات للحكومة القيام بهذه الوظائف بينما تعتمد مجتمعات أخرى على السوق. إن هناك قليل من الجدل حول موضوع ضرورة توفير الحكومة للسلع العامة وهي السلع التي يتم استهلاكها جماعياً ولا يمكن استبعاد الغير دافعين (الركاب بالمجان) من التمتع بها. وهناك جدل أكثر حول الوظائف الأخرى التي اقترحتها النظرية الرأسمالية وتحيط بها في الولايات المتحدة درجة عالية عن الجدل. وتتعلق هذه الوظائف بتعديل قوة الاحتكار، وتصحيح سوء تخصيص الموارد الناتج عن الآثار الخارجية، واستقرار الاقتصاد الكلي، والتخطيط، وإعادة توزيع الدخل والثروة من خلال الضرائب الحكومية والمعونات. والدور الإضافي للحكومة والذي لم نشر له في الفصل الثالث هو توفير السلع الجديرة بالإشباع merit goods، وهي السلع التي يعتقد الجمهور إنها جديرة (أو غير جديرة) وبأنه يجب تشجيع استهلاكها (أو تثبيطه) من قبل الحكومة[١٦].

إن هذه هي الوظائف الحكومية التي تقترحها النظرية الاقتصادية المعيارية ولكن إلى أي مدى ستقوم الحكومة في تحقيقها فإن ذلك موضع جدل[١٧]. وحلت مجتمعات رأسمالية مختلفة هذا السؤال بطرق مختلفة. ولكن عند الحد الأدنى تقترح النظرية الاقتصادية إن على الاقتصادات

الرأسمالية الحديثة مزج النشاط الاقتصادي العام والخاص والطريقة التي يتم فيها هذا المزيج ذو أهمية بالغة.

نطاق القطاع العام: The Scope of the Public Sector:

تلقى البيانات في الجداول (2 - 6) وإلى (6 - 6) والملخصة في الشكل (٦-٢) بعض الضوء على دور الحكومة في الاقتصاد الأمريكي. وأحد المؤشرات الأساسية هو ما بحوزة claim الحكومة من موارد رأسمالية وعمالية لأن هذا يشير إلى كيفية توزيع الموارد الإنتاجية بين استخدامات الحكومة وقطاع الأعمال. توظف الحكومة (الفدرالية وحكومة الولايات والحكومات المحلية) في الوقت المعاصر حوالي ١٦٪ من قوة العمل الأمريكية، وتملك حوالي ١٨٪ من الموجود الهيكلي structure، و ١ مجموع الأرض، وواحد على عشرين من جميع أنواع المخزون. وباستخدام الحسابات الأولية قدرنا إن الحكومة تملك تقريباً ١٥٪ من الثروة القومية للولايات المتحدة، وحوالي ٧٪ من مدخلات مجموع العمال ورأس المال والأرض في الاقتصاد بنهاية الخمسينيات من هذا القرن (جدول ٦-٣) وليست هذه الأرقام غير ذات أهمية.

لقد تزايدت حصة الحكومة من الموارد الإنتاجية باستمرار خلال المائة سنة الأخيرة. وفي أواخر القرن كانت حصة الحكومة حوالي ٤٪ من العمالة وملكت ٦٪ من الهيكل و ١٣٪ من الأرض. وارتفع نصيب الحكومة من الثروة القومية عام ١٩٣٩ بشكل كبير جداً (إلى ١٨٪ من الهيكل و ١٩٪ من الأرض) بينما ارتفع نصيبها من قوة العمل إلى حوالي ١٠٪. ومنذ نهاية الثلاثينيات ارتفعت حصة الحكومة من العمالة بحوالي ٨٠٪، ولكن حصتها من الثروة القومية فقد ارتفعت بشكل بسيط. لذلك تبدو الولايات المتحدة على إنها قد حصلت على إجماع قومي بما يخص تقسيم الثروة الخاصة والعامة والتي بقيت إلى حد ما ثابتة لآخر أربعين سنة. ويوجد الآن بعض الحديث الجدي حول عملية تأميم أساسية، ومعظم القرارات الأساسية في هذا المجال (الإذاعة broadcating، الأقمار الصناعية للإتصالات coummu-nication setellites، والطاقة الذرية) قد جاءت لصالح الملكية الخاصة.

وعلينا أن نؤكد بأن هذه البيانات لا توفر الصورة النهائية لأن الخط الفاصل بين الحكومة والنشاط الخاص غالباً ما يكون غامضا وغير محدد. فالمتعاقد في مجال الدفاع defence contractor المنتج للمعدات الحربية فقط للحكومة سيدخل طبقاً لهذه البيانات على إنه رب عمل خاص بينما شركة المرافق التابعة للبلدية صنفت على إنها رب عمل عام مع إنها قد تقوم بعملها بنفس الطريقة التي تقدم بها المرافق الخاصة (والغير تابعة للبلدية) في المدينة الثانية.

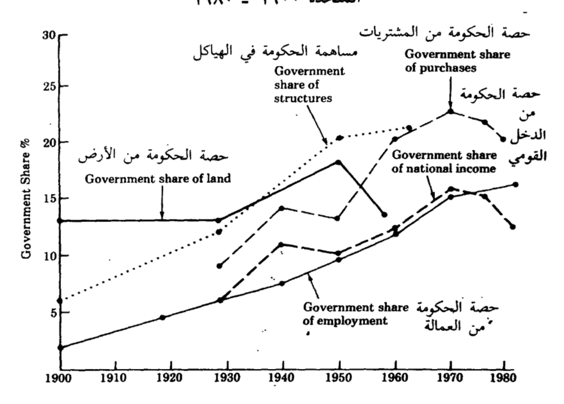
جدول (٦ - ٢): النسبة المئوية من الدخل القومي الذي تنتجه وتوظفه الحكومة العامة والشركات الحكومية في الولايات المتحدة ١٨٦٩ - ١٩٨١

السنة	النسبة المئوية من الدخل القومي			النسبة المئوية من الأفراد العاملين في الإنتاج		
	حكومة اتحادية	حكومات الولايات والحكومات المحلية	مجتمعة	حكومة اتحادية	حكومات الولايات والحكومات المحلية	مجتمعة
1981	3.8	8.7	12.5	2.8	13.2	16.0
1970	6.7	9.2	15.9	3.3	11.8	15.1
1960	6.2	7.6	13.8	3.3	8.8	12.1
1950	6.4	5.3	11.7	3.1	6.6	9.7
1940	7.6	10.1	1.8	5.7	13.2	7.5
1929	1.7	8.7	10.4	1.0	5.1	6.1
a1918 - 1920	-	-	8.5	-	-	4.6
a1899 - 1903	-	-	6.0	-	-	4.6
1889	-	-	5.2	-	-	-
1969	-	-	4.3	-	-	-

(a) البيانات متوسطات للفترة.

المصادر **U.S., Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), Series F250-61; U.S., Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States, 1977* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1978), pp. 399, 400, 434; *Economic Report of the President*, February 1982, pp. 242, 254, 266, 275.**

الشكل (٦ - ٢): مؤشرات اشتراك الحكومة في النشاط الاقتصادي والثورة في الولايات المتحدة ١٩٠٠ - ١٩٨٠



المصادر: Tables 6.2, 6.3, 6.4, and 6.5. The dots (·) indicate the years of observations.
تشير النقاط (.) لسنة الملاحظة

والطريقة الأخرى للنظر إلى مجال الحكومة هي الأخذ في الحسبان نسبة الإنتاج القومي الذي تنتجه الحكومة (الجدول ٦ـ٢ و٦ـ٤ الملخصة في الشكل ٦ـ٢). وحالياً تنتج الحكومة حوالي ١٤٪ من الدخل القومي ومعظم هذا الإنتاج لا تنتجه المنشآت الحكومية ولكن «الحكومة العامة General Government». ومن الناحية الأخرى تصل حصة قطاع الأعمال إلى ٨٠٪ من الناتج القومي والباقي تنتجه الحكومة والمؤسسات الغير ربحية nonprofit institutions. ولقد كان زحف المنشآت الحكومية (خاصة المرافق العامة والبريد) على الأعمال الخاصة عند حدة الأدنى إذ تحظى المنشآت الحكومية بما هو أقل من ٢٪ من الناتج القومي الغير منتج من الحكومة العامة والمؤسسات الغير ربحية.

وبدلاً من أن تحل المنشآت الحكومية محل المنشآت الخاصة فإننا نجد توسع نشاطات الحكومة العامة نفسها هي التي أدت لزيادة إنتاج الحكومة.

الجدول (٦ - ٣): حصة الحكومة (الاتحادية والولاية المحلية) من الثروة القومية في الولايات المتحدة ١٩٠٠ - ١٩٨٠ (بالأسعار الجارية)

السنة	الهياكل (٪)	مخزون (٪)	الأرض (٪)
1980	18	—	—
1958	21	6	13
1955	20	6	15
1950	20	3	18
1939	18	3	19
1929	12	0[a]	13
1920	6	0[a]	13

المصدر: (أ) يشير الصفر إلى ما هو أقل من نصف من واحد في المائة.

U.S., Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), Series F422-445; *Statistical Abstract of the United States, 1981*, p. 455.

جدول (٦ - ٤): النسبة المئوية من الدخل القومي حسب نوع المنظمة القانوني في الولايات المتحدة ١٩٢٩ - ١٩٧٩

		Origin of Shares مصدر الحصة		
السنة Year	(١) الأعمال	(٢) منشآت حكومية	(٣) حكومة عامة	(٤) (٢) و(٣) مجتمعين
1979	81	1.5	12.6	14.1
1970	81	1.5	14	15.5
1960	85	1	11.5	12.5
1950	88	1	9	10
1940	88	1	10	11
1929	91	1	5	6

المصدر: ملاحظة: تم حذف الدخل الذي مصدره الخارج والبيوت والمؤسسات.

Source: U.S., Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), Series F192-209; U.S., Bureau of Census, *Statistical Abstract of the United States*, 1981 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), p. 425.

ونجد أن حصة الحكومة من الدخل القومي في تزايد مستمر على مدى المئة سنة الماضية (من ٤٪ عام ١٨٦٩ إلى ٨,٥٪ عام ١٩١٩ إلى ١٢,٥٪ عام ١٩٨١) ومنذ الثلاثينيات من هذا القرن كانت الزيادة في حصة الحكومة الإتحادية أكبر بكثير من الزيادة في الحكومات المحلية وحكومات الولايات. ومنذ عام ١٩٢٩ انخفض نصيب الأعمال الخاصة في إنتاج الناتج القومي من ٩١٪ إلى ٨١٪ وذلك نتيجة الزيادة في حصص الحكومة العامة والمؤسسات الغير ربحية.

ونأتي الآن للموضوع الهام وهو نصيب الحكومة (ما تشتريه) من الإنتاج النهائي للسلع والخدمات (الجدول ٦ - ٥) حالياً تصل مشتريات الحكومة إلى حوالي خمس (١) المجموع. ومن الجدير بالملاحظة أن معظم الزيادات تاريخياً في مشتريات الحكومة يرجع إلى الزيادة في نفقات الحكومات المحلية وحكومات الولايات ونفقات الدفاع الفدرالية. وتبقى نفقات الحكومة الفدرالية على الأغراض الغير عسكرية جزءاً بسيطاً من الناتج القومي الإجمالي. ومن المهم النظر لهذه التطورات في الولايات المتحدة بالمقارنة بالدول الرأسمالية الصناعية الأخرى. ويشير تفحص الدول الرأسمالية الصناعية الأخرى (جدول ٦ - ٦) إلى أن الخبرة الأمريكية تعتبر متوسطة أو حتى أقل من المتوسط إذا أخذنا في الاعتبار أن معظم هذه الدول لا تتحمل تكاليف دفاع باهظة كما هو الحال في الولايات المتحدة. فإذا نظرنا فقط إلى النفقات الغير دفاعية يبدو لنا أن نصيب حكومة الولايات المتحدة من النفقات الكلية قليل نسبياً بناءاً على المعايير الدولية. كما أن تزايد حصة الحكومة في الإنتاج والنفقات ليس استثناءاً أيضاً ـ لقد كان ذلك أحد مميزات النمو الاقتصادي للرأسمالية لمدة تزيد عن مئة سنة.

وينظر البعض لتزايد حصة الحكومة بنوع من الحذر والبعض يعتبرها صغيرة جداً. وما يمكن للمرء قوله هو أن تخصيص الموارد بين القطاعين العام والخاص مشكلة تهم الخيار العام في الولايات المتحدة. فإذا كان المزيج أكثر من اللازم فإن التغيير سيأتي.

علينا أن نتذكر بأن الأرقام الخاصة بملكية الحكومة ونفقاتها على السلع

والخدمات وتوظيفها تخبرنا عن جزء من القصد فقط. إذ تلعب الحكومة دوراً غير مباشر ولكنه هام جداً في تخصيص الموارد من خلال قدرتها على التحكم وفرض الضرائب وهي آثار لم تضمها أرقامنا الإجمالية.

توفير السلع العامة ـ حالة الدفاع القومي:

The Provision of Public Goods - The Case of National Defence:

تتحمل الحكومة في الولايات المتحدة المسئولية الأولية في توفير السلع العامة ومن الجدير بالملاحظة أن السلع العامة البحتة في واقع الحياة قليلة جداً. والنشاط المسيطر على ما يسمى بسوق السلع العامة في الولايات المتحدة هو الدفاع القومي وهو أفضل مثال نظري للسلع العامة: سنستخدمه منذ الآن لإيضاح كيفية تعامل حكومة الولايات المتحدة مع السلع العامة.

وهناك موضوعين جديرين بالإهتمام. **أولاً**: كيف تتخذ القرارات المتعلقة بحصة الدفاع القومي من مجموع الموارد العامة. والموضوع الثاني: هيكل السوق الذي تنتج في ظله السلع الدفاعية.

تخصيص الموارد من قبل المجمع العسكري الصناعي:

Resource Allocation by the Military - Industrial Complex:

تحدد العملية السياسية كل من حصة ومزيج المنتجات للدفاع القومي. ولقد أصبحت العلاقة القائمة بين الحكومة والمنتجين الكبار للعتاد العسكري، خاصة الصناعة المختصة بالفضاء تسمى بالمجمع العسكري ـ الصناعي. وضمن المحدد العام المفروض في الرغبة بعدم تنفير الجمهور من الناخبين هناك ثلاثة تفسيرات عرضت لتبرير شراء المجمع العسكري ـ الصناعي للأسلحة استراتيجي، وبيروقراطي، واقتصادي(١٨).

أما التفسير الإستراتيجي فهو أن مخططي الدفاع يحددون الحصول على أسلحة اعتماداً على حسابات منطقية للخطر الأجنبي العسكري وتشتري قوة عسكرية كافية لضمان الأمن القومي. والتفسير البيروقراطي يقول بأن

نفقات الدفاع ناتجة عن صراع غير منظم بين المصالح المختلفة التي تشكل المجمع العسكري - الصناعي وليس ناتج عن خطة منطقية الحساب بهدف الأمن القومي. إذ يمارس أحد الفروع العسكرية ضغط للحصول على نظام للأسلحة تفضله، بينما يمارس فرعاً منافساً آخر ضغطاً مشابهاً لصالح المشروع الذي تفضله. أو صانعي النظم الحربية قد يمارسوا ضغطاً عن طريق أعضاء استراتيجيين (مهمين) في الكنجرس أو جماعات الضغط lobbyists لصالح تصميمها لنظام أسلحة أساسية جديدة. وبناءاً على التفسير البيروقراطي يتحدد التوزيع العام للموارد بناءاً على نتائج هذا الصراع بين جهات الضغط المختلفة.

جدول (٦ - ٥): النسبة المئوية لمشتريات الحكومة من الناتج القومي الإجمالي في الولايات المتحدة (بالأسعار الجارية) ١٩٢٩ - ١٩٨٠

السنة	(١) مجموع المشتريات الإتحادية	(أ) الدفاع الإتحادي	(ب) مشتريات اتحادية غير دفاعية	(٢) مشتريات الولايات والمحليات	(٣) مجموع (١) و (٢)
1980	7.5	5.0	2.5	12.8	20.3
1970	9.5	7.5	1	13	22.5
1960	11	9	2	9	20
1950	6	5	1	7	13
1940	6	2	4	8	14
1929	1.5	-	-	7.5	9

المصدر: U. S, Department of Commerce, Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1975).
Series F 47 - 70: U. S., Bureau of Census, Statistical A bstract of the United States 198 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), p. 421.

الجدول (٦ - ٦): نفقات الحكومة كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة ودول صناعية أخرى ١٩٦٠ و ١٩٧٣

الدولة	1970	1973		
	مجموع النفقات الحكومية	مجموع النفقات الحكومية	دفاعية	غير دفاعية
الولايات المتحدة	25	31	6	25
بلجيكا	28	36	3	33
كندا	25	34	2	32
الدنمارك	21	35	2	33
فنلندا	22	28	1.5	26.5
فرنسا	29	32	4	28
إلمانيا الغربية	28	34	3	31
إيرلندا	24	33	1	32
إيطاليا	27	38	3	35
اليابان	13	14	1	13
هولندا	25	44	3	41
	28	39	3	36
السويد	27	43	3	40
سويسرا	15	-	2	-
بريطانيا	29	36	5	31
متوسط	24.4	34.3	2.8	31.7

المصدر:

The World Bank, World Tables, 197 (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1976), p. 446; Central Intelligence Agency, Hand book of Economic Statistics, 1976 (Washington, D. C.: CIA Office of Research, 1976), p. 41. The defense figures ard from the CIA publication.

ويوفر الاقتصاد التفسير الأخير فبناءاً على وجهة النظر هذه تعتمد النفقات الدفاعية على أثر هذه النفقات على الاقتصاد ككل. وبناءاً على وجهة نظر اليسار الجديد فإن ميزانية الدفاع المتوسطة ضرورية للحفاظ على العمالة الكاملة والإستقرار الاقتصادي[١٩]. وبناء على وجهة نظر أخرى تمنح العقود لشراء نظم الأسلحة الأساسية ليس بناءاً على أي الشركات التي تنتج أكثر النظم كفاءة ولكن من أجل الحفاظ على المقاولين القائمين والموجودين في الولايات المهمة سياسياً[٢٠].

والنقطة المهمة المتعلقة بالموضوع هي أيضاً مدى قدرة المقاولين Private contractors الخاصين منتجي الأسلحة أنفسهم على تحديد أو على الأقل التأثير على حجم النفقات الدفاعية. فبناءاً على جالبريث واليسار الجديد أن القوة الاقتصادية والسياسية للمقاولين (شركات السلاح) الأساسيين كافية لممارسة تحكم كبير على تخصيص موارد الدفاع[٢١]. ومع أن جالبريث واليسار الجديد قد بالغوا في قوة شركات السلاح إلا أن هناك دليل قوي على أن آرائهم صحيحة جزئياً على الأقل[٢٢].

ومن المحتمل جداً أن يخضع تخصيص الموارد للدفاع القومي لمزيج من الاعتبارات الإستراتيجية، والبيروقراطية، والإقتصادية، وطبعاً الإعتبارات الديمقراطية والإقتصاديين تنقصهم الآليات الكافية لوصف هذه العملية. يستطيع الاقتصادي على كل حال التحدث كخبير عن هيكل السوق للمجمع العسكري - الصناعي.

هيكل السوق للمجمع العسكري - الصناعي:

The Market Structure of the Military - Industrial Complex:

لقد كانت موضوعات إجراءات المقاولات الدفاعية والنتائج المترتبة على تسعير «التكاليف - زائد» cost - plus pricing موضع بحث دقيق في الولايات المتحدة (انظر الملحق 6A). ويتفق معظم المراقبون على أن الإجراءات الحالية لتلبية المتطلبات العسكرية للولايات المتحدة تناقض المبدأ القائل بأنه يجب توفير الدفاع القومي بأقل تكلفة لموارد المجتمع. وتجادل

بعض السلطات في الحقيقة بأن النظام الحالي يؤدي إلى تعظيم التكاليف والمعونات. ويتكون الهيكل السوقي للمجمع العسكري - الصناعي في الولايات المتحدة من عدد قليل من مقاولي الدفاع العظام. وتشتري الحكومة معظم الأسلحة من بائع واحد مُنح احتكاراً لتطوير ذلك النظام. وغالباً لا يكون هناك مفاوضات جادة مع المنافسين المحتملين. كما وأن هذه التعهدات الدفاعية عادة تطلق العنان للتسعير المبني على كلفة - زائد، حيث يوافق القائم بعملية التصنيع أن يوفر نوعاً من نظم الأسلحة بتكلفة تم التفاوض عليها بالإضافة إلى حد للربح متفق عليه أيضاً. ونظراً لعدم وجود منافسة بين المنتجين وكون نظم الأسلحة الحديثة محاطة بغموض تكنولوجي فإن الحكومة في موقف الضعيف للحكم فيما إذا كان المنتج يعمل بكفاءة أم لا. وتكون النتيجة النهائية غالباً تكاليف تتجاوز بشكل هائل التكاليف المتفق عليها وإلى عجز في نوعية المنتجات.

ويجد عدد قليل من المراقبين ذوي المعرفة بنظام مشتريات الدفاع في الولايات المتحدة على أنه مرضي من ناحية مبدأ توفير الدفاع القومي بالحد الأدنى من التكاليف. وتتركز معظم اقتراحات التعديل أما على تأميم الصناعة الحربية أو إدخال منافسة أكثر للنظام السائد[٢٣]. وأهم نقائض التأميم هو أن الإحتكار في نظم الأسلحة سيكون مباشرة بحوزة حكومة الولايات المتحدة: وسيكون الضغط ضعيف لاتباع وسائل إنتاج كفوءة من حيث التكاليف ولا يبدو أن المدخل الثاني ممكن سياسياً لوجود مصالح خاصة قوية تفضل النظام السائد وهو حماية ودعم مقاولي الدفاع الموجودين.

قوة العمل والدفاع القومي:

Manpower and National Defence:

تجنبنا إلى الآن في حديثنا موضوعا مهما وهو قوة العمل الدفاعية. فحتى عام ١٩٧٣ تم توفير حاجات القوات المسلحة من القوة العاملة عن طريق التجنيد القومي National Draft الذي يقدمه نظام الخدمة الاختيارية System delective service. واستخدام التجنيد الإجباري conscription لملأ

الفرق بين عدد المتطوعين للإنضمام للقوات المسلحة بالأجور القائمة (العرض) والحصص النسبية quotas التي تحددها خدمة القوات المسلحة (الطلب). وتتكون بذلك نفقات الحفاظ على القوات المسلحة من دفعات لأفراد القوات المسلحة زائداً خسارة الدخل الناتج عن سحب المتطوعين الذين يضحون بمستويات دخل أعلى خارج الخدمة العسكرية. وإلى حد ما، على كل حال، يستثني الأفراد ذوي القدرة على تحصيل الدخول المرتفعة من التجنيد عن طريق الإستثناءات التعليمية والمهنية.

لذلك فقد تم توفير قوة العمل العسكرية قبل عام ١٩٧٣ إلى حد بعيد خارج سوق العمل. وبخمود حرب فيتنام تحولت الولايات المتحدة باتجاه جيش متطوع عام ١٩٧٣. وبذلك تلبي احتياجات الجيش من القوة العاملة عن طريق رفع الأجور والمنافع للمستوى الضروري لمساواة الطلب بالعرض على أفراد القوات المسلحة. إن استخدام آلية السوق هذه تمثل عودة لممارسة استخدام القوات الموظفة hired troops. ومن مميزاتها الاعتماد على حرية اختيار المهنة وتجنب عدم الكفاءة الاقتصادية في التجنيد الإجباري للأفراد ذوي قدرة تحصيل الدخل المرتفع. أما سيئاتها هو أن تكوين القوات المسلحة سيكون من المعوزين disadvantaged الذين يشكل سلم رواتب الجيش بالنسبة لهم شيئاً جذاباً وبذلك تتم مصادرة كل الفكرة المتعلقة بالخدمة القومية.

توفير السلع الجديرة: The Provision of Merit Goods:

الصحة والتعليم والرفاهية: Health, Education, and Welfare:

إن تأييد الجمهور الأمريكي للسلع الجديرة بالتوفير قد كان محدوداً في نطاق التعليم العام والعناية الصحية منخفضة التكلفة للفقراء، وضمان التأمين الاجتماعي للمتقاعدين، والمعوقين والعاطلين عن العمل. وتوفر هذه الخدمات عادة على أساس مزيج من القطاع الخاص ـ والخدمات العامة وبأن يدفع المستخدم لتلك الخدمة جزءاً من التكاليف.

ومزيج السلع الجديرة الخاصة مقابل العامة قد انتقل باتجاه التوفير

العام ويعكس بذلك تغيراً في موقف الجمهور تجاه مسئوليات الحكومة. وعلى مدى آخر نصف قرن كان هذا التغيير في أكثر حالاته تطرفاً يتعلق بمجالات النفقات الصحية، ونفقات الرفاهية الاجتماعية، والضمان الاجتماعي (جدول ٦ -٧) الذي كان يعتبر في السابق على أنه التزام خيري خاص. وفي الفترة قبل الثلاثينيات من هذا القرن كان يتم شراء جميع التأمينات التقاعد والصحة والبطالة تقريباً على أسس تطوعية خاصة في عام ١٩٢٩ لم تمول الوكالات الحكومية سوى ١٠٪ من نفقات الصحة الشخصية. أما التعليم الإبتدائي والثانوي الحكومي فقط سيطر على نظام التعليم الأمريكي لوقت طويل لكن حصة الحكومة في دعم التعليم العالي قد ازدادت كثيراً في آخر خمسين سنة. وخلال تلك الفترة حلت الجامعات الحكومية محل الجامعات الخاصة كمؤسسات مسيطرة في مجال التعليم العالي.

جدول (٦ - ٧): النفقات على السلع الجديرة بالإشبع
في الولايات المتحدة ١٨٩٠ - ١٩٨٠

السنة	نفقات عامة على العناية الصحية الفردية من المجموع	نفقات الرفاهة الاجتماعية العام كنسبة من GNP(١)	نفقات الضمان الاجتماعي العام كنسبة مئوية من GNP	نفقات التعليم العالي العامة كنسبة مئوية من المجموع
1980	39	13.5	8.0	–
1970	35	15.3	5.7	67.5
1955	26	8.6	2.6	41.0
1929	10	3.9	.2	41.0
–	–	–	–	38
1900	–	–	–	–
1890	–	2.4	–	.

(ا) تشمل نفقات الرفاهة الاجتماعية التأمين الاجتماعي والمعونات العامة والتعليم وبرامج المحاربين القدماء، وتغذية الأطفال وبرامج إعادة التأهيل.

المصدر: **U.S., Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), Series B236-247, H1-31, H412-432, H716-727; *Statistical Abstract of the United States, 1981*, pp. 99, 135, 318, 319.**

وسيطر على تخصيص السلع الجديرة في الولايات المتحدة مبدئين عامين:

المبدأ الأول: إذا كان ممكناً يجب توفير السلع الجديرة على أساس نوعي in - Kind مثلاً (دعم وجبات الغذاء المدرسية والطوابع المخصصة لشراء المواد الغذائية فقط food stamps) بدلاً من المدفوعات النقدية. ويشير هذا إلى عدم الرغبة في الاعتماد على حرية الاختيار عندما يتعلق الأمر بالسلع الجديرة والشعور أيضاً بعدم الثقة بالفقير في تخصيص دخله بأسلوب رشيد.

المبدأ الثاني: هو أن لا يكون لدى العائلات القدرة على التسوق في البحث عن السلع الجديرة shoparound for merit goods بالرغم من أن هناك حجة تقول بأن هذه الطريقة تجبر العارض للسلع على أن يكون أكثر كفاءة واستجابة لحاجة المستهلكين.

سياسة حكومة الولايات المتحدة تجاه الاحتكار:
THE U. S. GOVERNMENT POLICY TOWARD MONOPOLY:

ناقشنا في الفصل الثالث مداخل الحكومة لمشكلة الاحتكار. ولم تكن السياسة في الولايات المتحدة لا موحدة ولا متسقة. وفي بعض الحالات، تحد السياسة الحكومية من المنافسة (الجمارك، والترخيص، ودعم أسعار السلع الزراعية) إذ وفي حالات أخرى تحاول تحجيم قوة الاحتكار ودعم السلوك التنافسي. وتلعب كل من الحكومة الفدرالية وحكومات الولايات والمحلية إدواراً في التعامل مع القوة الاحتكارية.

وفرقنا في حديثنا ما بين القوى الاحتكارية. أولها الاحتكار الطبيعي والذي لأسباب متعددة يقوم بدور الموفر الوحيد في سوقه. والنوع الثاني فهو احتكار القلة ـ وهو سوق على درجة عالية من التركيز ويشتمل على عدد قليل من المنتجين ذوي الاعتماد المتبادل والذين يتمتعون مجتمعين بالجزء الأعظم من مبيعات الصناعة. وينشأ احتكار القلة من عوامل متعددة ـ تكنولوجيا، وتكاليف تسويق عالية، والعبقرية التنظيمية للمؤسس والتي من شأنها أن تحد من

دخول منافسين جدد إلى السوق.

ولعدم وجود بديل عملي للإحتكار الطبيعي فإن الموضوع السياسي الوارد هو كيف تستخدم الحكومة للإستفادة من مميزات إنتاج الحجم الكبير دون معاناة سيئات الأسعار الإحتكارية. إن اتجاه سياسة الحكومة تجاه احتكار القلة أقل وضوحاً كما هو الحال عند الاختيار بين تغيير الهيكل السوقي أو تحسين سلوك السوق.

تنظيمات الحكومة وملكية الاحتكارات الطبيعية:

Government Regulation and Ownership of Natural Monopolies:

هناك عدة خيارات متوفرة للحكومة فيما يتعلق بالإحتكارات الطبيعية. فبإمكان الحكومة تأميمها بهدف خدمة الجمهور. وبإمكانها أيضاً فرض ضريبة عليها من أجل تحويل جزء من أرباح الاحتكار إلى الدولة ولضمان توليفة من الأسعار والكميات تتلائم بدرجة أكبر مع معايير المنافسة. والخيار الثالث هو التنظيمات الحكومية. والرابع هو قيام الحكومة ببيع امتيازات خاصة في المزاد العلني لإدارة الإحتكارات الطبيعية. ومن شأن هذا الخيار تحويل معظم عائد الاحتكار للدولة وتركها بعدئذ بدون تدخل(٢٤).

ولا يمكن إثبات أن أحد هذه الخيارات أفضل من الآخر على أساس مبدئي on a priori basis. واستخدمت جميع هذه المداخل في الولايات المتحدة، بالرغم من ندرة حدوث فرض الضريبة التمييزية على الاحتكارات البيع بالمزاد للأفرع وتشيع الملكية العامة للإحتكارات الطبيعية على المستويات المحلية والولايات مع ندرتها على المستوى الفدرالي. فالخدمات البلدية مثل النقل المحلي، وجمع النفايات، والمياه، والكهرباء، والغاز، وبناء الأرصفة العامة، تكون مملوكة غالباً ومدارة من قبل الولاية والحكومات البلدية. وكان حوالي ٢٠٪ من مجموع الطاقة الكهربائية المتولدة عام ١٩٧٠ عن طريق الحكومة أو بترتيبات تعاونية. وفي عام ١٩٧٠ ذهبت حوالي ١٠٪ من مجموع دفعات المرافق utilities للمنشآت الحكومية. ولم يكن نظام الترانزيت البلدي مملوكاً ملكية خاصة إلا في مدينتين في أكبر عشرة مدن وقامت السلطات العامة بتشييد حوالي ٣٪ من مجموع بيوت الإسكان.

إن المنشآت الحكومية التي تديرها الحكومة الفدرالية أكثر محدودية، فكانت تدير مكاتب البريد (أصبحت الآن شبه حكومية في عملها)، وإدارة الأراضي العامة (خدمة الغابات)، أقراض وضمان قروض (برامج سلطة الإسكان الإتحادية FHA وإدارة المحاربين القدماء VA)، وتوفر تأمينات ضد مختلف المخاطر (الضمان الاجتماعي)، وتولد الكهرباء (سلطة وادي تنسي)، والقيام بنشاطات صناعية محدودة (مجمع السلاح في ردستون Res-tone Arsenal ومكتب طباعة حكومة الولايات المتحدة)[٢٦].

وتحظى منشآت الحكومات المحلية والولايات والفدرالية بما هو أقل من ٢٪ الدخل القومي (انظر الجدول ٦ - ٤). وبذلك فإن أهميتها الاقتصادية بسيطة جداً. وقرار الجمهور بترك الإحتكارات الطبيعية في يد ملاك من القطاع الخاص يعتبر شيئاً مخالفاً تماماً للنمط الأوروبي حيث تملك الدولة وتدير معظم الاحتكارات الطبيعية ـ وحتى المنشآت الغير احتكارية بطبيعتها (صناعة السيارات والخطوط الجوية القومية والسكك الحديدية).

وبالرغم من أن نطاق المنشآت العامة في الولايات المتحدة يعتبر ضيقاً، فمن المهم النظر على كل حال لكيفية أداءها بالإضافة إلى السؤال: هل مجرد وجودها يحسن الأداء الاقتصادي للصناعات الاحتكارية بطبيعتها؟ والإجابة على هذه الأسئلة ليست حاسمة ونهائية. فالحافز في المنشآت العامة لتحديد الإنتاج ورفع الأسعار ليس قوياً كما هو الحال في ظل الملكية الخاصة. ومن الناحية الأخرى أن طريقة تخفيض التكاليف والإختراع عادة تكون أضعف لأن على المنشآت الخاصة حماية نفسها من المنافسة في الأجل الطويل. علاوة على ذلك قد تقوم الرسميات red tapes ومحددات الخدمة المدنية بدور معوق إضافي للكفاءة في المنشآت العامة. وعلى المستوى التجريبي، يستخلص أحد المعتبرين حجة في الموضوع (وبعد درسة التجربة الأوروبية أيضاً) إن الدليل غير كافي حتى الآن لدعم خيار محدد بين البدائل على أساس الأداء الاقتصادي البحت[٢٧].

وفي الصناعات التي تتعايش فيها المنشآت الخاصة والعامة تمثل المنشآت العامة مقياساً محتملاً لتقويم القطاع الخاص. وأهم الأمثلة في هذا

المضمار سلطة وادي تنسي TVA، وهي أكبر المرافق لتوليد الكهرباء في الولايات المتحدة. فالتكلفة المنخفضة بشكل استثنائي لهذه السلطة قد استخدمت لتحديد معدلات المرافق الخاصة. إلا أن تكلفة السلطة المنخفضة لا تعني بشكل واضح أن للملكية العامة كفاءة أعظم والسبب في ذلك كما تشير لذلك المرافق الخاصة أن السلطة تتمتع بمميزات غير متاحة للشركات الخاصة[٢٨].

ومن المحتمل أن تحسن المنشآت الخاصة من تخصيص الموارد عن طريق إجبارها المنتجين الخاصين على سلوك أكثر تنافسياً وكفاءة. والأسلحة المتوفرة للمنشآت العامة هي تقليل الأسعار، والتهديد بالتوسع في القدرة الإنتاجية. وبناءاً على بعض المهتمين بالموضوع إن هذه الإستراتيجية لم تستخدم إلا نادراً نتيجة معارضة المنشآت الخاصة وتردد مدراء المنشآت العامة في منافسة الصناعة الخاصة[٢٩].

تنظيم الاحتكارات: Regulation of Monopolies:

إن أغلبية الخيار السياسي للجمهور الأمريكي قد كان لصالح تنظيم الصناعات ذات القوة الاحتكارية بدلاً من فرض الملكية العامة عليها[٣٠]. وتمارس عملية التنظيم من قبل مختلف الوكالات التابعة للحكومات المحلية والفيدرالية. وأثبتت الأنواع الأخرى من التنظيم ـ التحكم من قبل المحاكم، أو بنصوص الامتيازات والبراءات وتعليمات السلطات المحلية ـ عدم كفاءتها في الولايات المتحدة. وتحول الجمهور بدلاً من ذلك تجاه التنظيم الإداري، أما عن طريق موظف من الحكومة التنفيذية أو عن طريق لجان شبه مستقلة تعمل تحت سيطرة سلطة تشريعية عامة[٣١].

وتوجه التنظيمات على مستوى الولايات والمحليات عادة نحو الاحتكارات الطبيعية ـ وخاصة الكهرباء، والغاز، وشركة الهاتف. وعلى المستوى الإتحادي، قامت اللجان الإتحادية federal commissions بتنظيم كلاً من الصناعات الإحتكارية (مثل خدمات الهاتف المحلية) وتلك التي تحظى بدرجة عالية محتملة من المنافسة (مثل الشاحنات والطائرات). والحجة الرسمية لتنظيمات الحكومة الفيدرالية في الحالات الأخيرة هو لضمان نوعية

الخدمة لتأمينها بأسعار معقولة للجمهور بدون التمييز الغير عادل بين المستخدمين. ومن ناحية أخرى، إن بإمكان الصناعة حيازة قوة احتكارية كبيرة من شأنها الضرر بالمستهلكين وتتطلب عملية التنظيم درجة من القوة الاحتكارية إلا أن هذا الشرط إجمالاً ضروري ولكنه ليس كافياً للتنظيم. وعليه يكون المشترون في وضع ضعيف في المساومة بسبب كون الخدمة أساسية وغير قابلة للتأجيل وبدائلها الجيدة قليلة جداً. لذلك ومع أن صناعة السيارات الأمريكية أكثر تركيزاً من صناعة الغاز الطبيعي والسكك الحديدية إلا أن الصناعتين الأخيرتين خاضعتين للتنظيم. وهناك أسباباً تاريخية للتنظيم أيضاً. فقد وضعت سكك الحديد تحت إشراف لجنة التجارة عبر الولايات Interstate commerce commission في وقت كانت الخطوط الحديدية تملك فعلاً قوة احتكارية. ولكن بتزايد وتطور وسائل المواصلات عن طريق السيارات والطائرات فقد قللت من تلك القوة، إلا أن اللجنة لم تستطع الإستمرار في تنظيم الخطوط الحديدية دون أن تتوسع التنظيمات الفدرالية لتشمل أنواع المواصلات الأخرى.

كيف تنفذ التنظيمات فعلاً في الولايات المتحدة؟ إجمالاً، تحكمت الهيئة التنظيمية في الدخول للصناعة وذلك بمنحها امتيازات ورخص ـ لخط جوي جديد وخط جديد لأنابيب الغاز الطبيعي عبر الولايات مثلاً. ويندر أن تباع هذه الرخص أو الامتيازات في الواقع (بهدف تحويل بعض الأرباح الناتجة للجمهور) وبدلاً من ذلك يفترض بأن التنظيمات ستحول دون تحقيق الأرباح الكبيرة.

إن من مسئوليات المنظمين تحديد معدلات معقولة لخدمات المنتج الخاضع للتنظيم. وفي هذا، كانت توجه اللجان التنظيمية مبدأ ضمنه التعديل الخامس والرابع عشر للدستور والذي من شأنه ضمان الملكية الخاصة بحيث تكون المعدلات كافية لتغطية التكاليف العملية operating costs زائد معدل عائد ملائم على رأس المال المستثمر. والمبدأ الثاني، وهو أن هيكل المعدل يجب أن لا يميز بين المشترين. باستثناء الحالات عندما يكون ذلك مبرراً بفارق التكاليف.

وتطبيق هذه الطريقة للتسعير يستوجب حل العديد من القضايا المهمة: كيف نعرف التكاليف العملية؟ ما هو معدل العائد الملائم على رأس المال المستثمر؟ كيف نقيس المعدل الأساسي .أو القاعدة (قيمة الأصول المادية tangible والغير مادية للشركة)؟ والسعر المنظم في الأساس سعر يشمل التكاليف زائد cost - plus price ومع الوقت تتحول الإضافة للتكاليف إلى المستعملين. وقد يقلل هذا الحافز للبحث عن اقتصاديات تقليل التكلفة cost economies. علاوة على ذلك، هناك مشكلة التعامل مع التكاليف الغير شرعية أو الحشوة padded كشراء مواد من مؤسسة فرعية غير خاضعة للتنظيمات الحكومية بأسعار عالية بهدف زيادة أرباح تلك الشركة[٣٢].

وكانت عملية تحديد معدل العائد الملائم للمنشآت المنظمة موضع جدل. واحد المبادىء التي استخدمها المنظمون هو وجوب ارتفاع معدل العائد بحيث يكون بالإستطاعة جذب رأس مال جديد وبناءاً عليه استخدمت غالباً أسعار الفائدة على المديونية العائمة الحديثة recently floated debt كمعدل للعائد. وبناءاً على وجهة نظر أحد المختصين، على كل حال، فإن معدلات العائد التي سمحت بها اللجان التنظيمية والمحاكم تاريخياً كانت معدلات عائد تقليدية أو عشوائية دون أن يكون لها أية علاقة بالمبادىء المعروفة... وتعتمد عادة على شهادات خبراء بدون أي اعتماد على تحليل اقتصادي[٣٣]. وتفاوتت المعدلات المسموح بها من ولاية إلى أخرى ومن وقت لآخر. وتراوحت ما بين ٥,٥٪ في الأربعينيات من هذا القرن و ١١٪ وارتفعت خلال السبعينيات والثمانينيات.

تقويم للتنظيم: An Assessment of Regulation:

يعطي معظم المختصين بموضوع التنظيم درجات متدنية له، وخاصة في حالة الصناعات الغير احتكارية بطبيعتها[١٤]. ويدعي البعض بأن تنظيم الاحتكارات الطبيعية لم يكن له أي أثر على الأسعار التي يدفعها المستهلكون. والبعض الآخر شديد الانتقاد بشكل خاص بالتنظيمات الإتحادية للصناعات التي لم تعد (ولم تكن أصلاً) احتكارية مثل الشاحنات، والسكك الحديدية، والغاز الطبيعي، والمواصلات الجوية. ففي حالة

الشاحنات مثلاً، كان أحد أهداف التنظيم منع وجود فوارق سعرية بين المواصلات الحديدية والسيارات، وبذلك حرم المستعملين من منفعة الأسعار المنخفضة وتشجيع المواصلات الغير خاضعة للتنظيم والعالية التطور. وبناءاً على مرثون باك Merton Peck يمكن تحقيق اقتصاديات تقليل التكلفة بشكل كبير دون خسارة في الأرباح من قبل صناعة المواصلات لو كانت الصناعة غير مقيدة بالتنظيمات(٣٥).

ويجادل النقاد أيضاً بأنه في حالة صناعة الغاز الطبيعي كان تبرير تنظيمات لجنة الطاقة الاتحادية لأسعار حقول الغاز الطبيعي ضعيفاً وذلك لوجود آلاف من منتجي الغاز الطبيعي الذين يبيعون الغاز لشركات خطوط أنابيب الغاز الذين ينافسون بعضهم البعض. وعلى المرء أن يتذكر بأن هناك من الخبراء الآخرين من يدعي بأن صناعة الغاز الطبيعي ليست احتكارية(٣٦).

وتفضل أغلبية الاقتصاديين الأمريكان (وهي مجموعة لا تتفق بسهولة على شيء) حل التنظيم deregulation عن الصناعات التي يوجد فيها منافسة محتملة بين المنتجين. ويدعون بأن التنظيم لا يساعد أبداً المستهلك الأمريكي ويؤدي إلى تكاليف أعلى لخدمات المواصلات وعجز في الغاز الطبيعي.

لماذا تتواجد إذن أزمات في لجان التنظيم الأمريكية؟(٣٧) ولماذا هذا الاهتمام المتزايد بالتخلص من التنظيمات؟ لماذا لم تحقق لجان التنظيم آثاراً إيجابية على الصناعات التي تقوم بتنظيمها؟ هناك عدة تفسيرات ممكنة. **أولها**: هو أن توازن القوى بين لجان التنظيم والشركات المنظمة غير متكافىء. ففي الصناعات الخاضعة للتنظيم موظفون برواتب عالية بينما لجان التنظيم تشكو من قلة الموظفين understaffed ورواتبهم أقل من اللازم وخاصة في حالة لجان الولايات. ويبدو أن الصناعات الخاضعة للتنظيم قادرة على الدوران حول التنظيمات إذا كان ذلك ضرورياً. علاوة على ذلك يميل رؤساء اللجان هذه لأن يكونوا على اتصال قوي مع الصناعات التي يقومون بتنظيمها وليس مع المستهلكين الذين من المفروض أن يكونوا ممثلين لهم ولذلك نجدهم راغبين في تبني وجهة نظر ومواقف لصالح الصناعات. إلا أن أزمات

التنظيمات تتعدى هذه الإعتبارات. وتبقى طريقة methodology التنظيم مشكلة بحد ذاتها. فليس للجنة وسيلة لمعرفة ماذا ستكون عليه التكاليف العملية operating cost فيما لو استخدمت أكفء تقنية انتاجية وحتى لو عرفت ذلك ستنقصها السلطة لغرض استعمال تلك التقنية وبدلاً من ذلك عليها ببساطة أن تقبل تكاليف العمل الفعلية للمرافق كما هي ما عدا الحالات الواضحة من الفساد أو سوء الإدارة.

فما هي البدائل؟ أحد البدائل التي روج لها بعض الاقتصاديين المحافظين هي إلغاء التنظيمات المفروضة على جميع الصناعات وحتى الإحتكارات الطبيعية. ويعتقدون بأن التنظيمات غير فعالة إلى درجة أنه باستطاعة الاحتكارات الطبيعية الغير خاضعة للتنظيمات توفير أسعار أقل وخدمات أفضل للمستهلكين. وبإمكان الحكومة بيع امتيازات لأعلى المزايدين وبذلك تحصل الحكومة على بعض أرباح الاحتكار لصالح الجمهور. والإقتراح الآخر تعيين ممثلين عن مصالح المستهلكين في مجلس أمناء الاحتكارات الطبيعية ليعملوا كمراقبين[٣٨]. إن مجرد تبيان عدم مثالية التنظيمات لا يثبت وجود بديل أفضل، وخاصة في حالة الاحتكارات الطبيعية. وبسبب عدم القدرة على إدارتها على أسس تنافسية فإنها تحظى بقوة احتكارية كبيرة. وبغض النظر عن أماكن ضعفها، إلا أن التنظيمات المباشرة قد تكون أفضل البدائل[٣٩].

إلغاء التنظيمات: Deregulation:

صدر قانون إلغاء التنظيمات عن الخطوط الجوية في أكتوبر من عام ١٩٧٨. وبناء على ذلك القانون تستطيع شركات الطيران المدني Civil Aero-nautic Board تحديد أسعارها واختيار مساراتها (يحد ذلك بالطبع الأماكن المهمة للهبوط). وتبع هذا الإلغاء الأساسي والأول لهذه التنظيمات قانون الشاحنات Motor Carriere Act عام ١٩٨٠ (الذي حد من رقابة لجنة التجارة عبر الولايات على الشحن عبر الولايات)، وقانون السكك الحديدية المنظمة Staggers Rail Act (الذي منح الخطوط الحديدية حرية أكثر في تحديد الأسعار واختيار الخطوط)، وإلغاء تنظيمات مؤسسات الإيداع وقانون رقابة

النقد (الذي تخلص من الحد الأعلى لأسعار الفائدة الذي تفرضه الدولة وقلل الفارق بين البنوك التجارية ومؤسسات الإدخار).

وصممت عملية إلغاء التنظيمات لتخليص الأعمال الخاصة المحتملة المنافسة من تنظيمات الحكومة مثل الخطوط الجوية والشاحنات والبنوك. وفي جميع الحالات حذر معارضو إلغاء التنظيمات بأن هذا الإلغاء سيؤدي إلى تدهور الخدمات وحروب سعرية وصناعة غير مستقرة. وتوقع المدافعون عن الإلغاء تحسن في الخدمات، وإجمالاً أسعار أقل.

ومن السابق لأوانه الحكم على إلغاء التنظيمات. فقد تم إلغاء تنظيمات الخطوط الجوية عندما كانت أسعار الطاقة محلقة في السماء. واستفاد الجمهور فعلاً من الأسعار المنخفضة، إلا أنه من الصعب عزو مشاكل الطيران الاقتصادية في بداية الثمانينيات لإلغاء التنظيمات أو إلى الأوضاع الاقتصادية السيئة إجمالاً في تلك الفترة. وأدى إلغاء التنظيمات عن البنوك إلى زيادة المنافسة في حقل البنوك وسمح للمستثمرين الصغار ولأول مرة تحقيق أسعار فائدة أعلى مما كان يحصل عليه في السابق المستثمرون الكبار ولن نستطيع الحكم حالياً عما إذا كان إلغاء تنظيمات البنوك سيؤدي إلى زيادة التركيز في حقل الأعمال المصرفية نظراً لعدم قدرة المؤسسات المصرفية الصغيرة على المنافسة مع المؤسسات الكبيرة. وقد قاومت الإتحادات العمالية وشركات الشحن الأساسية إلغاء التنظيمات وما زالت تخضع معظم عمليات الشحن عبر الولايات لدرجة كبيرة من التنظيمات الإتحادية.

إن حركة إلغاء التنظيمات الأمريكية في نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات من هذا القرن امتحان ذو أهمية كبيرة النظريات الاقتصادية. إذ تقترح النظريات بأن المستهلكين سيستفيدون عن طريق الأسعار الأقل والخدمات الأفضل عندما تدخل المنافسة في الصناعة.

التشريعات المضادة للإحتكار: Antitrust Legislation:

إن البديل الأساسي للتنظيمات المباشرة للإحتكار هو سن تشريع - فيدرالي أساساً - لرقابة هيكل السوق وسلوكه[٤٠] ومن أهم التشريعات

الإتحادية ضد الاحتكار قانون شيرمان ضد الاحتكار لعام ١٨٩٠ Sherman Antitrust Act. ويمثل قانون شيرمان رد فعل الحكومة فيما يخص العداء الجماهيري تجاه حركة الاحتكار بنهاية القرن التاسع عشر في مجالات المواصلات والصلب والتبغ وصناعة البترول. ويحتوي قانون شيرمان على جزئين. ويعلن الجزء الأول «إن كل اتفاق أو اتحاد أو مؤامرة» من شأنها إعاقة التجارة بين الولايات يعتبر خارج عن القانون. والجزء الثاني يجعل من محاولة احتكار التجارة عبر الولايات جريمة فدرالية. والنقطة المهمة في الجزء الأول تمنع نوع محدد من السلوك في السوق (تآمر لإعاقة التجارة) بينما الثاني يمنع نوع معين من هيكل السوق (الاحتكار). أما لغة الجزء الثاني فقد كانت غامضة مما أدى إلى تفاوت في التفسيرات من قبل المحاكم مع الزمن. فبناءاً على لغة الجزء الثني تمنع عملية الاحتكار Monopolization وليس الاحتكارات في حد ذاتها monopolies ، إذ يمنع القانون بصراحة خلق الاحتكار إلا أنه غامض فيما يتعلق بقانونية الاحتكارات الموجودة.

ويشكل قانون شيرمان لعام ١٨٩٠ أساساً للتشريعات الأمريكية ضد الاحتكار. فقوانين كلايتن Glayton وقانون لجنة التجارة الإتحادية Federal Trade Commission Act. لعام ١٩١٣ أنشأ لجنة للتحقيق في ممارسات الأعمال الخاصة «الغير عادلة un fair». أما قانون ويلر ـ لي Whealer - Lea Act لعام ١٩٣٨ فقد أعطى لقانون كلايتن قوة أكبر بإعلانه أن ممارسات الأعمال الغير عادلة والغش فهما من قبل المخالفات القانونية، أما قانون سلر ـ كيفوفر cellar - Kefauver لعام ١٩٥٠ فقد قوى البند المناهض للإندماج antimerger provision من قانون كلايتن.

والتاريخ الأمريكي الحقيقي المضاد للإحتكار يتعدى التشريعات الفعلية لأن المحاكم هي التي تضع السياسات الحقيقية المناهضة للإحتكار. وكان الموضوع الأساسي الذي يواجه المحاكم هو فيما إذا كانت بعض أشكال الممارسات السوقية ممنوعة أو أن هيكل السوق الاحتكاري بحد ذاته ممنوعاً وإذا كان ذلك فإن الأمر يعود للمحاكم لتقرير ماذا يعتبر أو يشكل احتكاراً. وفي قرارات المحكمة المبكرة (قضايا شركات التبغ الأمريكي American

Tobacco، وستاندرد أويل Standard Oil عام ١٩١١، وقضية شركة صلب الولايات المتحدة U. A. Steel عام ١٩٢٠) فسرت المحكمة قانون شيرمان على أنه يمنع السلوك السوقي المضاد للمنافسة (تخفيض الأسعار للقضاء على المنافسة الإندماج وتحديد الأسعار) ولكن لا يمنع وجود الاحتكار بحد ذاته. وأصبح ذلك يعرف «بقاعدة المنطق rule of reason»[٤١].

ويبدو أن قاعدة المنطق لم يتم تنفيذها عندما حكمت المحكمة عام ١٩٤٥ بأن شركة الكوا Alcoa قد خرقت قانون شيرمان لأنها تسيطر على ٩٠٪ من إنتاج الولايات المتحدة من الألمنيوم. ومع أن الكوا لم تستعمل قوتها الاحتكارية لإعاقة التجارة بشكل غير عادل إلا أن المحكمة قررت أن مجرد الحجم بمفرده كان مخالفاً للقوانين المضادة للإحتكار. لذلك تم الخلاص على ما يبدو من أحد المتناقضات Inconsistency الهامة. فمن متضمنات قاعدة المنطق أن الشركات المشتركة بممارسات من شأنها أن تؤدي إلى احتكار تعتبر مخالفة لقانون شيرمان إلا أن الاحتكارات المتواجدة لا تعتبر مخالفة للقانون طالما سلكت سلوكاً حسناً. إلا أن الحكم في قضية الكوا كان قد أخذ يتآكل تدريجياً بقرارات المحكمة في السبعينيات والثمانينيات. والمشكلة الرئيسية بالحكم في قضية الكوا هي إنه بدى كعقاب لجميع الاحتكارات حتى تلك التي أصبحت احتكارية عن طريق الاختراعات والإدارة العالية المستوى. وكانت قرارات المحكمة في قضية ايستمان كوداك Eastman Kodak عام ١٩٧٢ وقضية لجنة التجارة الإتحادية FIC ضد دوبونت Du Pont لصالح الأخيرة عام ١٩٧٨ قد قررت أن الإحتكارات الناتجة عن الإدارة والإختراعات العظيمة ليست مخالفة لقانون شيرمان. وضعف الحكم في قضية الكوا أيضاً عندما أسقطت وزارة العدل قضيها التي رفعتها ضد IBM منذ ثلاثة عشرة سنة عام ١٩٨٢. حيث استخلصت أن تلك الشركة سيطرت على جزء فقط من سوق الحاسبات الآلية (صناعة الإطار الأساسي للحاسبات الآلية). ويلخص الجدول ٦-٨ تشريعات الولايات المتحدة ضد الاحتكار.

جدول (٦ ـ ٨): نظرة عامة على تشريعات الولايات المتحدة ضد الاحتكار

القانون	التاريخ	البنود
قانون شيرمان Sherman Act	١٨٩٠	الجزء الأول: عرقلة التجارة بين الولايات عمل غير قانوني الجزء الثاني: محاولة الاحتكار غير قانونية.
قانون كلايتن Clayton Act	١٩١٤	قرر أن بعض ممارسات الأعمال الخاصة غير قانونية
قانون لجنة التجارة الإتحادية F. T. C. Act	١٩١٤	إنشاء FTC لتطبيق نصوص قانون كلايتن.
قانون روبنسون ـ بات مان Robinson - Patman Act	١٩٣٦	سمح باستعمال الخصم Discount مقابل الشراء بحجم كبير
قنون ويلر ـ لي Wheeler - Lea Act	١٩٣٨	منع الغش في ممارسات الأعمال
قانون سلر ـ كافوفو Celler - Kefauver Act	١٩٥٠	توسيع نطاق منع الإندماج

تحديد الأسعار والإندماج: Price Fixing and Merger:

وجدت المحكمة في الولايات المتحدة إجمالاً أن اتفاقيات تحديد الأسعار بين المنتجين واندماج الشركات الكبيرة المنتجة لنفس النوع من السلع أو الخدمات يعتبر خرقاً للقوانين المناهضة للإحتكار[٤٢]. ومن الجدير بالذكر أيضاً وجود بعض الإستثناءات الهامة فالتعاونيات الزراعية مستثناة من قوانين تحديد الأسعار وحقوق العمال المنظمين في المساومة الجماعية من أجل ضمان أجور أعلى ضمنها قانون نورس ـ لجوارديا Norris - LaGuardia

Act لعام ١٩٣٢ وقانون واجنر Wagner Act لعام ١٩٣٥. علاوة على ذلك فقد تقررت قانونية اتفاقيات الحفاظ على سعر إعادة الشراء agreements re-sale price maintenance (تسعير التجارة العادل) بقانون ملر ـ تايدنج Miller - Tyding Act لعام ١٩٣٧.

وبهذه الإستثناءات فإن الترتيبات الرسمية لتحديد الأسعار قد اعتبرت دائماً في قرارات المحكمة إعاقة غير قانونية للتجارة. وتقف الولايات المتحدة تقريباً وحدها ما بين الدول الصناعية الرأسمالية في اعتقادها أن الترتيبات الرسمية لتحديد الأسعار بحد ذاتها تعتبر غير قانونية حتى لو كانت الأسعار الناتجة معقولة. وتجنبت المحكمة بذلك الموضوع الصعب وهو التمييز بين الأسعار المعقولة والغير معقولة في اتفاقات تحديد الأسعار.

وكان الموضوع الأكثر صعوبة في التطبيق على كل حال هو التواطؤ collusion بدون اتفاق صريح على السياسة السعرية. فقبل عام ١٩٤٨، اتخذت المحاكم موقفا على أن حالات «التوازي الواعي conscious parallelism» عائق غير قانوني للتجارة حتى لو لم يتم إثبات وجود مؤامرة أسعار رسمية، وبعد عام ١٩٤٨ ومن أجل تبيان المؤامرة الغير قانونية وجب إثبات أن نمط التسعير قد تعدى مجرد إقرار الشركات للإعتماد المتبادل بينها وبأنه لا يمكن تخيل حصول الإنسجام في الأسعار بالطريقة التي تحصل فيما لو تصرفت كل شركة باستقلال تام عن الآخريات في التسعير لمصلحتها الشخصية. وأقر هذا التفسير مشروعية ترتيبات القيادة السعرية price leadership وأشكال أخرى من تسعير احتكار القلة التي أدت إلى سلوك متوازي دون الحاجة إلى اتفاقيات رسمية بين المنتجين. ونجد التشريع الأساسي ضد الإندماج في قوانين كلايتن لعام ١٩١٤ وسلر كينوفر لعام ١٩٥٠. وعلى وجه الخصوص بعد عام ١٩٥٠ تبنت المحاكم موقف منع أي نوع من الاندماج بين الشركات ذات الحصص السوقية الكبيرة وبدى أن الاستثناء الوحيد هو الإندماج في حالة ضم شركة لشركة أخرى على وشك الإفلاس واندماج الشركات المختلطة Conglomerates حيث تدمج إحدى الشركات شركة أخرى تنتج نوعاً مختلفاً من الإنتاج. وفي أحكام مختلفة، قررت المحكمة بأن

الإندماج الذي يؤدي إلى مجموع حصة الشركتين المندمجين يساوي ٢٠٪ من السوق أو أقل يشكل ضرراً غير ضروري للمنافسة.

وفي تفسيرها الصارم للقوانين المضادة للإندماج تقف الولايات المتحدة وحيدة بين الدول الرأسمالية الصناعية التي تشجع معظمها الإندماج الذي من شأنه زيادة حجم الإنتاج. ففي أوروبا الغربية مثلاً، أن عبء الإثبات يقع على الحكومة بأن التكاليف الاجتماعية لعملية الإندماج المقترحة يفوق الأرباح. أما في الولايات المتحدة فإن العبء يقع على المنشآت التي تنوي الإندماج، وإذا تضمن ذلك حصة كبيرة من السوق فإن الإندماج بحد ذاته يعتبر غير قانوني. ومن الصعب تقويم أثر التشريعات المناهضة للإندماج على هيكل السوق في الاقتصاد الأمريكي. ومن المحتمل على كل حال أن التفسير الصارم لقوانين الإندماج قد قلل من عدد حالات الإندماج التي تحدث في الولايات المتحدة.

سياسة الحكومة المناهضة للإحتكار: تلخيص:

Government Antitrust Policy Toward Monopoly: Summation:

ما مدى نجاح سياسة الولايات المتحدة تجاه الاحتكار؟ هناك ثلاثة أنواع من الإنتقادات للسياسة المناهضة للإحتكار الموجودة. **الأولى**: أنه لا يمكن تحقيق مستوى المنافسة الممكنة الذي تحاول سياسة الحكومة تحقيقه حتى إذا طبقت التشريعات الموجودة بحذافيرها. وفي أفضل الأحوال ستكون النتيجة النهائية اقتصاد تسوده احتكارات القلة، وليس من الواضح أن احتكارات القلة ستكون بأفضل من الاحتكارات التي ستحل محلها. والصيغ الأخرى لهذه الحجة هي أن القوة الاحتكارية ليست سيئة على كل حال لأن الاحتكار واحتكار القلة باستطاعتهما الإستفادة من اقتصاديات الحجم economies of scale وبإمكانهما القيام ببرامج بحث وتطويرات هائلة وغيرها. وخلاصة هذه الحجج إننا سنكون بحال أفضل فيما لو تركنا الاحتكارات على حالها.

والنوع الثاني من الإنتقادات صادر عن الأعمال الكبيرة ـ وهو أن القوانين المناهضة للإحتكار غالباً ما تكون غامضة وإن عدم الدقة هذه تؤدي

إلى صعوبة الإنصياع التطوعي. علاوة على ذلك يجادلون بأن المعيار الملائم للحكم على سلوك السوق هو الأداء. فهل يؤدي تحديد الأسعار أو الإندماج إلى نتائج اقتصادية غير مرغوبة؟ يجب الحكم على السلوك على أساس آثاره بدلاً من منعه بحد ذاته.

والإنتقاد الأخير للسياسة المضادة للإحتكار هو أن الحكومة كانت لينة جداً مع المخالفين. كما وأن عدد العاملين في وزارة العدل ولجنة التجارة الإتحادية قليل جداً ولا يستطيعون مقاضاة إلا نسبة مئوية منخفضة من المخالفين ويختارون إجمالاً حالات الفتح والإغلاق open and shut cases. والعقوبات التي تفرض على المخالفين صغيرة فحتى عام ١٩٥٩ لم يحكم على أي مخالف بالسجن. وأهم من ذلك كان هناك تردد عام في فرض تجريد divestiture مع أنه من أقوى العلاجات ضد ممارسة القوة الاحتكارية.

وأكثر المعايير ملاءمة لتقويم السياسة الحكومية تجاه الاحتكار هو أثرها على الهيكل الاقتصادي للولايات المتحدة والأداء. ونظراً لأن القوانين المناهضة للإحتكار قيد التنفيذ فلم تحدث أي زيادة مهمة في نسبة التركيز في الصناعة الأمريكية، بينما شهد النصف الثاني من القرن التاسع عشر زيادة ملحوظة في نسبة التركيز. (عدم قدرة الحكومة من منع الإندماج المتنوع Conglomerate في الستينيات والسبعينيات على كل حال، من المحتمل أنه قد أدى إلى زيادة نسبة التركيز في الملكية). وباستطاعة المرء التكهن حول الطريقة التي سهمت فيها القوانين المناهضة للإحتكار في استقرار التركيز في القرن العشرين. وبناءاً على رأي أحد المختصين أدت التشريعات المناهضة للإحتكار إلى ثلاثة مساهمات هامة للإبقاء على منافسة عملية: فقد منعت توحيد المنتجين cartelization على الطريقة الأوروبية للصناعة، ومنعت الإندماج consolidation الذي كان بإمكانه أن يؤدي إلى خلق صناعات مسيطرة، وساعدت في حماية حرية الدخول ومساواة الفرص[٤٣].

ومع أن سياسات الحكومة تبدو على أنها ساهمت في صيانة المنافسة العملية في اقتصاد الولايات المتحدة فليس من المفروض أن يخيل للفرد أن السياسة ككل كانت منسجمة. وفي الحقيقة يمكن للمرء ذكر عدد كبير من

النشاطات الحكومية المصممة لتخفيض التنافسية في الاقتصاد الأمريكي: جمارك لحماية صناعات مختارة، ودعم سعري للمنتجات الزراعية، ونظام حقوق الإختراع patents، والترخيص وغيرها[٤٤].

التخطيط من أجل تحقيق الإستقرار في الاقتصاد الكلي:
PLANNING FOR MACROECONOMIC STABILITY:

لقد كان نقاشنا في التخطيط لاستقرار الاقتصاد الكلي مختصراً لكون معظم الطلاب على دراية بهذا الموضوع. إن التخطيط على مستوى الاقتصاد الكلي في الولايات المتحدة مقصور على استعمال الأدوات الغير مباشرة للسياسة المالية والنقدية. ولم توضع من قبل الحكومة أية خطة اقتصادية قومية وأقرب ما وصلت إليه الولايات المتحدة من التخطيط القومي هو تحديد الأهداف statement of objectives في التقرير السنوي لرئيس الجمهورية الذي تتحدد فيه الأهداف الاقتصادية. وتنحرف الولايات المتحدة كثيراً عن الدول الرأسمالية الصناعية الأخرى التي تتبنى معظمها نوعاً ما من عملية تخطيط الاقتصاد القومي. (وفي دراستنا للصيغ المختلفة للرأسمالية سيكون التخطيط الاقتصادي القومي موضوعاً مهماً وخاصة في فرنسا وبريطانيا). ولاقى الاقتراح الذي قدم للكنجرس بشأن نوع خفيف من التخطيط الاقتصادي جدلاً كثيراً[٤٥].

وقصة التخطيط على المستوى الاقتصادي الكلي في الولايات المتحدة قصة مألوفة. فقبل الكساد العظيم كانت الفكرة السائدة في الدوائر الحكومية أن السياسة المالية والنقدية يجب أن تكون حيادية بقدر الإمكان. ويعني الحياد هنا التدخل بالحد الأدنى بالنشاط الاقتصادي الخاص. وبعد الكساد العظيم وقبول الأفكار الكينزية تغيرت هذه النظرة. فبقدوم الستينيات قبل الحزبين الرئيسيين فكرة استخدام تخطيط للإقتصاد الكلي على شكل سياسات مالية ونقدية إرادية discretionary بشكل فعال لمجابهة البطالة الدورية والتضخم. ومع أن بعض النقديين الأمريكان ومنظري التوقعات الرشيدة عارضو هذه السياسات ودافعوا من أجل العودة لوجهة النظر التقليدية

الحيادية، إلا أن مخططي السياسات المالية والنقدية ما زالوا يمارسون عملية إدارة الطلب كمعاكس للدورة. ويتولى نظام الاحتياطي الفيدرالي وضع السياسات النقدية ومتغيراتها الرئيسية هي أسعار الفائدة ونمو العرض النقدي. ويتألف نظام الاحتياطي الفدرالي الذي تم وضعه عام ١٩١٣ من إثنى عشر بنكاً إقليمياً ينسقها مجلس الحكام governors board of في واشنطن مقاطعة كولومبيا. والبنك المركزي في الولايات المتحدة أقل تركيزاً من الناحية الإقليمية كما هو الحال مع البنوك المركزية الأخرى إلا أنه يقوم بعمل البنك المركزي - يحاول تنظيم عرض النقد من خلال عمليات السوق المفتوحة، ويدير سعر الخصم، ويحدد الاحتياطيات القانونية، وغيرها.

وتتوزع سلطة السياسة المالية بين مختلف الهيئات التنفيذية والتشريعية المناط بها نفقات الحكومة والضرائب. ويميل توازن المسئولية للإنتقال مع الزمن. فمن الصعب إذن الوصف الملخص لكيفية اتخاذ القرارات المالية الهامة. فباستطاعة رئيس الجمهورية اقتراح ميزانيات لكن لا يستطيع توثيقها سوى الكنجرس. وبإمكان وزارة المالية اقتراح تغييرات في الهيكل الضريبي. لكن الكنجرس هو الذي يعدل ويوافق على الاقتراحات التي تقدمها السلطة التنفيذية.

وعند مقارنة الآليات الحالية للقيام بالسياسة المالية والنقدية هناك نقطة واضحة وهي أن ممارسة السياسة النقدية منفصل تماماً عن أعمال السياسات المالية. فأعضاء هيئة حكام البنك المركزي الأمريكي يتم تعيينهم لفترة أربعة عشرة سنة ومع إنهم مسئولين بالنهاية أمام الكنجرس إلا أنه ظهر هناك تقليد استقلالي للبنك المركزي. والإقتراحات الحديثة تدعو إلى زيادة تحكم الكنجرس بالبنك المركزي، وهناك دليل على أن البنك المركزي يحاول اتباع سياسات نقدية منسجمة مع رغبات الإدارة التنفيذية القائمة. كما وأن القيام بالسياسة المالية في الولايات المتحدة موضوع سياسي إلى حد بعيد، وبناءاً عليه لقد بات من الصعب مع الزمن تنفيذ سياسات مالية بطريقة كفؤة. ويصدق هذا بشكل خاص في فترات التضخم عندما يتم تجنب تقليل الميزانية ولزيادة الضريبة وهي برامج غير مرغوبة سياسياً.

وشهدت الفترة ما بعد الحرب الثانية معركة بين النقديين والكنزيين حول التصرف بالسياسة النقدية. ويجادل الكنزيون بأن على البنك المركزي التركيز على أسعار الفائدة بينما يجادل النقديون أن على البنك المركزي بدلاً من ذلك أن يتحكم في معدل نمو العرض النقدي. وبقرار تاريخي قرر البنك المركزي عام ١٩٧٩ التراجع عن التحكم بأسعار الفائدة وتحول إلى التحكم بعرض النقود - وهو انتصار حاسم لموقف النقديين. وبعد قرار ١٩٧٩ وصلت أسعار الفائدة في الولايات المتحدة إلى مستويات تاريخية مرتفعة وهي ٢٥٪. وحصل ضغط محلي ودولي على البنك المركزي بهدف إعادته إلى السياسة السابقة وهي التحكم في أسعار الفائدة. وسيجيب الزمن فيما إذا كان سيرضخ البنك المركزي لذلك الضغط أو يبقى مصراً على سياسته الحالية في التحكم بعرض النقد.

والملخص أن التخطيط الاقتصادي في الولايات المتحدة قد كان مقصوراً على التحكم الغير مباشر بالسياسة النقدية والمالية. واستخدمت هذه الآلات في البداية على أساس مضاد لاتجاه الدورة الاقتصادية في الثلاثينيات من هذا القرن. وخلال سنوات الحرب كان هناك استثناء لقانون «لا تخطيط» وهناك بعض المحاولات الأولية للتخطيط لبعض القطاعات ذات المشاكل مثل قطاع الطاقة. لكن إجمالاً، يمكن القول أن المظهر المميز للتخطيط في الولايات المتحدة هو غيابه الكامل. وطبقت برامج التحكم في الأسعار والأجور خلال فترات التضخم على شكل دلائل استرشادية طوعية voluntary guidelines أو تحديد قسري للأجور والأسعار. وأكثر الأمثلة المتطرفة على ذلك تجميدات الأسعار لعام ١٩٧١ - ١٩٧٣ الذي عاد الاقتصاد بعدها إلى معايير أكثر تطوعية.

النشاط الحكومي والآثار الخارجية:

Government Activity and Externalities:

سنعود الآن لمشكلة الآثار الخارجية. ولا يوجد برنامج شامل يعالج مشكلة الآثار الخارجية على المستوى الإتحادي وتتوزع مسئولية حماية البيئة بين مختلف أنواع الوكالات الإتحادية وعلى المستوى المحلي ومستوى

الولايات. ولبعض هذه الوكالات تاريخ مميز في حفظ البيئة مثل خدمة حماية التربة في الولايات المتحدة U. S. Soil Conservation Service. والوكالات الأخرى مثل وكالة الولايات المتحدة لحماية البيئة Environmental Protection Agency فهي حديثة العهد ويبدو أنها تفتقر إلى السلطة اللازمة لتصحيح حالات سوء التخصيص الهامة.

وهناك ثلاثة نقاط يجب التركيز عليها عند تقويم دور الدولة عند التعرض لمشكلة الآثار الخارجية، **أولاً**: إن توزيع السلطة بين الوكالات الإتحادية والمحلية والولايات (مثل التحكم في تلوث الهواء) قد جعل من الصعوبة بمكان تشكيل برنامج فعال. وفي أغلب الحالات تتجاوز الآثار الخارجية الحدود السياسية المحلية، وبذلك تتطلب نوع من التنسيق القومي أو الإقلمي لتصحيحها. والنقطة الثانية هي التردد العام من ناحية الوكالات المعنية في الاعتماد على القوى السوقية (مثل فرض ضريبة على الملوثين) لتصح المشكلة، فقد كانت الغرامات والخظر والأوامر الإدارية الأخرى تمثل الوسائل الأساسية للتنفيذ. والنقطة الثالثة هو أنه كان هناك بصفة عامة، عدم رغبة في الأخذ بالإعتبار ما يطلق عليه الاقتصاديون الإخلال بالمستوى الأمثل للبيئة Optimum Levels of Environmental Disruption ـ أو مستوى تخفيض التلوث الذي يجب استهدافه مع الأخذ في الحسبان أنه يمكن تحقيقه فقط على حساب استغلال موارد المجتمع(٤٦).

ويتفاوت سجل حماية البيئة بين محلية وأخرى وإقليم وآخر. ففي بعض المناطق تم التركيز على حماية البيئة وتنفيذ تنظيمات معقولة للحد من التلوث بشكل صارم. ومن الأمثلة جهود منع إضافة طاقة تكرير جديدة والتنقيب في ابحار في الجزء الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة ومعارضة توليد الطاقة النووية في أجزاء مختلفة من الولايات المتحدة.

سياسات الحكومة للتأثير على توزيع الدخل:

Government Policies to Affect the Distribution of Income:

يتحدد تزيع الدخل في اقتصاد سوقي إن لم يكن هناك قوى متدخلة

بملكية الموارد الإنتاجية (بما فيها العمل) وبالأسعار التي يحددها السوق لهذه الموارد. وإذا أراد المجتمع توزيعاً آخر فباستطاعة الدولة التدخل لتغيير نمط التوزيع ذلك عن طريق سلطتها بفرض الضرائب وتوزيع الخدمات الاجتماعية. إلى أي مدى تمارس الدولة في الولايات المتحدة صلاحيتها بتوزيع الدخل عن طريق الضرائب وتوزيع الخدمات الاجتماعية؟ عند هذه النقطة لن نقوم بأي مجهود لمقارنة سياسات الولايات المتحدة الخاصة بتوزيع الدخل مع السياسات المتبعة في الدول الأخرى. لأن تلك المقارنة سنجدها في الفصل الثاني عشر.

ويقاس توزيع الدخل إجمالاً بمنحنى لورنز Lorenz Curve (تم تعريفه في الفصل الثاني): الذي يقارن دخل العائلات حسب الشرائح (مثلاً مقارنة أدنى ٢٠٪ مع أعلى ٢٠٪ من العائلات) بنسبتهم المئوية كحصة من الدخل أما قبل أو بعد الضرائب. وتعدل بعض الدراسات منحنى لورنز بالتعديل في فارق العمر وفوارق حجم العائلة وتوزيع خدمات الحكومة[٤٧]. ويبقى منحنى لورنز بشكله المعدل أو غير المعدل أكثر المقاييس ذكراً لعدم المساواة في توزيع الدخل. ماذا حصل لتوزيع الدخل في الولايات المتحدة في الأجل الطويل وما هو أثر سياسة إعادة التوزيع الحكومية على هذا التوزيع؟

فبناءاً على قياس منحنى لورنز قبل الضرائب وأي تعديل آخر يبدو إنه لم يطرأ على توزيع الدخل في الولايات المتحدة تغير كبير منذ عام ١٩٥٠. ففي عام ١٩٥٠ حصلت شريحة أدنى خُمس وأعلى خُمس من العائلات على ٥٪ و ٤٥٪ على التوالي من مجموع الدخل. وتغيرت الأرقام عام ١٩٧٩ إلى ٥٪ و ٤٢٪ على التوالي إلا أن التغيير منذ عام ١٩٢٩ قد كان كبيراً: انخفضت حصة أعلى عشرين بالمئة من العائلات الأمريكية من ٥٤٪ إلى ٤٢٪ من مجموع الدخل ما بين ١٩٢٩ و ١٩٨١[٤٨]. ولقد قيل أنه إذا عدلنا هذه الأرقام لتأخذ في الحسبان الفوارق في العمر وحجم العائلة لجعل الإقلال من التفاوت في توزيع الدخول أكثر وضوحاً[٤٩]. ولكن هذا ليس بالموضوع الأساسي لأن ما يهمنا هو دور الحكومة في إعادة التوزيع.

والرأي التقليدي بين الاقتصاديين هو أن الدولة لم تلعب دوراً ذو أهمية

في إعادة التوزيع من أعلى الشرائح لصالح جماعات الدخل المنخفض. ومع أن نظام الدخل الإتحادي تصاعدي (تدفع العائلات ذات الدخل الأعلى نسبة مئوية ضريبية أعلى من دخلهم مقارنة بالعائلات ذات الدخل الأقل) إلا أن ضرائب الولايات والضرائب المحلية تنازلية (العائلات ذات الدخل المرتفع تدفع نسبة مئوية أقل من دخلها). وفي المحصلة النهائية، نجد أن النظام الضريبي في مجموعة نسبي على وجه التقريب proportional (كل مجموعة داخلية تدفع نفس النسبة المئوية من دخلها كضريبة) وأن التوزيع بعد الضرائب لن يختلف كثيراً عن التوزيع قبل الضرائب. تذكر على كل حال، أن جميع الحسابات غير صحيحة مئة بالمئة لصعوبة تحديد تلك النسبة من الضرائب على الأعمال والملكية التي يتم تحويلها للمستهلكين على شكل أسعار أعلى. لقد وجد جوزف بكمان joseph Pechman وبنجامين أوكنر Ben-jamin Okner إنه لو افترضنا أن تلك الضرائب بكليتها تم تحويلها للمستهلكين لوجدنا أن النظام الضريبي نسبي إلى حد بعيد. وإذا افترضنا أن عبء الضرائب يقع على المنتج لكان النظام الضريبي بناءاً على نتائج بكمان وبنجامين تصاعدية فقط عند أعلى نقطة وأدنى نقطة في توزيع الدخل.

وبناءاً على بعض الآراء تلعب الدولة في الواقع دوراً أهم بكثير من الاعتقاد السائد[٥١]. وأساس هذا الإدعاء هو حصول مجموعات الدخل المنخفضة على منافع benefits الدولة على شكل نوعي In - Kind (طوابع المواد الغذائية، دفعات الإعانة، التعليم العام) بنسبة تفوق حصتهم من الدخل النقدي الذي تمنحه الدولة لهم. فإذا أضفنا قيمة هذه الفوائد للدخل ومن ثم طرحنا ضرائب الدخل وضرائب الرواتب payroll لأصبح توزيع الدخل المتاح لصالح الإنفاق disposable income أكثر عدالة مما قد تظهره الأرقام الغير معدلة. ويبين الجدول (٦ - ٩) حسابات من دراسة أوجر براوننج Edger Browning لإيضاح هذا الإدعاء. حتى ومع إعادة هذه الحسابات علينا التساؤل فيما إذا كان ذلك يشكل إعادة توزيع مهمة للدخل. سنوضح في الفصل الثاني عشر احتمال كون دور الحكومة في إعادة التوزيع للدخل أقل أهمية مما هو عليه في معظم الدول الرأسمالية الصناعية الأخرى، لذلك وبشكل نسبي - يمكن القول بأن الحكومة تلعب دوراً متواضعاً في إعادة التوزيع للدخل في الولايات المتحدة.

الجدول (٦ - ٩): توزيع الدخل في الولايات المتحدة
معدلة وغير معدلة ١٩٧٢

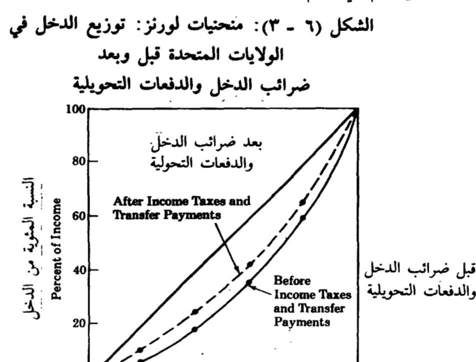
	أدنى خمس	ثاني خمس	ثالث خمس	رابع خمس	خامس خمس
توزيع دخل غير معدل	4.5	11.9	17.5	23.9	41.4
٢ - نصيب الفوائد النوعية بما فيها التعليم العام	30.5	17.3	16.2	16.6	19.4
٣ - توزيع الدخل معدلاً ليأخذ في الحسبان الفوائد النوعية.	8.6	12.6	17.3	23.0	83.6
٤ - توزيع الدخل معدلاً ليأخذ في الحساب ضرائب الدخل والرواتب	9.9	13.9	18.0	32.0	35.2

المصدر: **Calculated from Edgar Browning, "The Trend Toward Equality in the Distribution of Net Income," *Southern Economic Journal*, 43 (July 1976), 914. By permission of *Southern Economic Journal*.**

وهناك نقطة أخيرة يجب ذكرها. وهي أن ضرائب الدخل والرواتب قد سببت تغيراً طفيفاً في توزيع الدخل في الولايات المتحدة (رافعة أدنى ٢٠٪ من العائلات بحوالي ١٪ وخفضت أعلى ٢٠٪ بحوالي ٣٪ كما يبين ذلك الجدول ٦-٩ والشكل ٦ -٣). فمن الواضح أن الضرائب على الدخل لم تقم بدور أساسي لإعادة توزيع الدخل بالرغم من أن معدلات الضرائب الإسمية تبدو وكأن لها دوراً قوياً. ففي الوقت الحالي يفترض أن يدفع الأفراد ذوي الدخل القابل للضريبة والمساوي لـ ١٠٠ ألف دولار حوالي ٥٠٪ من دخلهم على شكل ضرائب الدخل الإتحادية. فالتصاعد الحقيقي أقل بكثير من الأسمى بسبب ما يسمى بالمخارج loopholes (علاج خاص للأرباح الرأسمالية واذون البلديات المعفية من الضريبة وكذلك العديد من الترتيبات الأخرى) في النظام الضريبي التي من شأنها السماح للعائلات ذات الدخل المرتفع تخفيض معدلات الضريبة الفعلية. وباستمرار هذه الإستقطاعات وبغض النظر عن الإنتقادات المتكررة فإنها تقوم بدور سياسي

واقتصادي هام في نظام الولايات المتحدة.

الشكل (٦ ـ ٣): منحنيات لورنز: توزيع الدخل في الولايات المتحدة قبل وبعد ضرائب الدخل والدفعات التحويلية



المصدر: Based on Edgar K. Browning, "The Trend Toward Equality in the Distribution of Income," *Southern Economic Journal* 43, 1 (July 1976): 914.

ملخص ـ تخصيص الموارد في الاقتصاد الأمريكي:

Summary - Resource Allocation In The American Economy:

وصف الفصل الأول الرأسمالية كنظام اقتصادي يتميز بملكية خاصة لعناصر الإنتاج وتؤخذ فيه القرارات بواسطة مالكي هذه العناصر وتقوم آلية السوق بعملية التنسيق. وتحفز المشتركين بالمكافآت المادية بدلاً من المكافآت المعنوية في النظام. ولقد قمنا بإحصائية كمثال من عالم الواقع للنظام الاقتصادي الرأسمالي وهو الاقتصاد الأمريكي. فما مدى انطباق الاقتصاد الأمريكي مع تعريفنا للرأسمالية؟

ولقد ذكرنا استثناءاً مهماً لقاعدة اللامركزية في اتخاذ القرار الذي ينفذه مالكو الموارد وتقوم آلية السوق بالتنسيق: وهو قيام الحكومة بلعب دور

أساسي في عملية تخصيص الموارد. ومن أهم النشاطات الحكومية في هذا المضمار تخصيص الموارد للحكومة العامة والتنظيم والتحكم بالصناعات ذات الدرجة المعينة من القوة الاحتكارية. ومن ناحية أخرى وجدنا أن المنشآت الحكومية على نقيض مثيلتها في الدول الرأسمالية الصناعية الأخرى لا تحظى بحصة كبيرة من النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة. وافترضنا أن حوالي ٢٥٪ من النشاط الاقتصادي كرقم تقريبي يتأثر مباشرة بالنشاط الحكومي (ويضم ذلك نفقات الحكومة والصناعات الخاضعة لتنظيمات الحكومة). ويقوم القطاع الخاص بالقيام بالباقي (٧٥٪) من النشاط الاقتصادي. فما مدى تماشي هذا مع النموذج الرأسمالي البحت؟

وناقشنا تخصيص الموارد الإنتاجية عن طريق القطاع الخاص في سوق الموارد وسوق العمل ورأس المال. ففي حالة سوق العناصر قررنا درجة التنافس لقطاع الصناعة على أنها هامة مع أن هذا موضع جدل، وناقشنا تخصيص الموارد وتشكيل الأسعار في الصناعات التنافسية. ولم نطور نموذجاً عاماً لسلوك الصناعات ذات القوة السوقية. والسبب الرئيسي في ذلك هو عدم وجود نموذج وحيد على كل حال والنقطة الهامة هي أن قوى السوق (قوى الطلب والعرض) تحدد نمط تخصيص الموارد في سوق العناصر في الولايات المتحدة. وتصدق نفس النتائج على سوق العمل في الولايات المتحدة بالرغم من دور الإتحادات العمالية وتنظيمات الحكومة والتمييز واعتبرنا أيضاً أن سوق رأس المال في الولايات المتحدة مثال لتخصيص الموارد بناءاً على قوى العرض والطلب.

وخلاصة الموضوع، وجدنا أن تخصيص الموارد في القطاع الخاص يتم إجمالاً بانسجام إلى حد كبير مع التعريف الأساسي للرأسمالية الذي عرضناه في الفصل الأول. كما أن معظم موارد الإنتاج في الولايات المتحدة تملك ملكية خاصة ويقع اتخاذ القرار حول طريقة توزيعها إلى حد كبير بأيدي مالكي العناصر. ويقوم السوق بتنسيق اتخاذ القرارات الذي يوفر للعارضين والطالبين للسلع والموارد بمعلومات (أسعار) تساعد على اتخاذ القرار. ويتحفز المشاركون في النظام وهم المشترون والبائعون للسلع والموارد بحوافز اقتصادية تحدها حدود قانونية يفرضها عليهم المجتمع.

وفي الفصل التالي سنعود لترتيبات تخصيص الموارد في الاقتصاد السوفيتي وسنرى أن الترتيبات السوفيتية تختلف بشكل متطرف عن تلك المتبعة في الولايات المتحدة.

الملحق 6A:

هيكل السوق للمجمع العسكري الصناعي: موضوعات ونقد

Appendix 6A: The Market Structure of the Military - Industrial Complex - Issues and Critics

لخصنا الطريقة التي تحصل فيها حكومة الولايات المتحدة على السلع العامة والدفاع القومي. وفي هذا الملحق سنناقش بعض الموضوعات الأساسية المتعلقة بالمقاولات الدفاعية والتسعير المبني على التكلفة زائد Cost - Plus.

وليس من الصعب تصور نظام التدبر الدفاعي المثالي. سيكون نظاماً ينتج درجة من القوة العسكرية التي اختارها الجمهور (من خلال العملية الديمقراطية والإستراتيجية والبيروقراطية أو الاقتصادية) بالحد الأدنى من تكلفة الموارد للمجتمع. ووصف وزير دفاع سابق هذه الإستراتيجية «أكبر ضجة لكل دولار biggest bang per buch»[١]. فما مدى أداء المجمع الصناعي العسكري الأمريكي بناءاً على هذا المعيار؟ يوجد هناك اتفاق كبير على أن أداءه كان ضعيفاً بالنسبة لمعيار تقليل التكاليف حتى أن بعض المراقبين يجادل بأن النظام الحالي يشجع تعظيم التكاليف والمعونات[٢]. ويعود السبب في ذلك إلى ارتباط السبب بالهيكل السوقي المجمع الصناعي العسكري في الولايات المتحدة.

ومن بين النظامين البديلين للإنتاج العسكري - إنتاج حكومي مباشر مقابل شراء الحكومة من منتجين خاصين على أساس اتفاق بين الحكومة

والمنتجين الخاصين ـ فقد ساد الخيار الأول حتى تطلبت شئون الحرب الحديثة أنظمة أسلحة معقدة. فابتداء من الحرب الأمريكية الأهلية وحتى الحرب العالمية الثانية انتجت معظم الذخيرة والأسلحة مباشرة عن طريق المصانع الحكومية. ولكن نظم الحصول على العتاد العسكري بعد الحرب تبع الخيار الثاني لنظم الأسلحة ويتم إنتاجه عن طريق الصناعة الخاصة ولكن بدرجة مهمة من تحكم الحكومة. ويتضمن نظام إنتاج الأسلحة المعاصر في الولايات المتحدة على مشتري واحد (monopsony) وهي وزارة الدفاع التي تشتري من عدد صغير من محتكري القلة الكبار الحجم. وتركزت تعاقدات الحكومة الدفاعية على مقاولي دفاع قلائل في صناعة الفضاء وتحصل عادة General Dynamics و North American Rockwell و Boeing و McDonel و Dougls و Grumman على مقاولات دفاعية سنوية تفوق البليون دولار منذ عام ١٩٦٠ وتحظى بمعظم النفقات على المتطلبات العسكرية.

ويصعب تحديد الحدود بين مقاولي الدفاع الخاصين ووزارة الدفاع وتعاملهم المتبادل يشبه هيكل شركة حديثة متعددة الأقسام يرأسها رئيس جمهورية الولايات المتحدة ويبدو مقاولي الدفاع على إنهم أقسام الشركة المنفصلة[٣]. وعلى أن ملكية الصناعة الدفاعية خاصة إلا أن تخصيص الموارد يتم عن طريق مزيج من القرارات الخاصة والعامة.

ومع عدم وجود بديل عملي للحكومة كمشتري احتكاري وحيد لنظم الدفاع فهذا لا يعني محدودية المنافسة على جانب الإنتاج. فتوليفة الغموض التكنولوجي في تطوير نظام أسلحة أساسي واقتصاديات السعر في عمليات الإنتاج الكبير يتطب بعض التركيز من جانب الإنتاج. وعلى كل حال، باستطاعة الحكومة تشجيع المنافسة بالتصميمات البدائية قبل الإلتزام النهائي بالمشروع والإبقاء على تسهيلات معها لتقوم بدور القاعدة للمقارنة بمنتجات المنتجين الخاصين أو تجزأة الأقسام المعيارية الأساسية وتوزيعها على مقاولين صغار تنافسيين subcontractors.

والهيكل السوقي الحقيقي لنظام الأسلحة العادية (مثلاً طائرة معينة أو

قذيفة أو دبابة) على كل حال سوق فيه مشتري واحد يشتري من شركة منحت احتكار لتطوير النظام. وتمت تقريباً معظم التعاقدات دون مساومة جادة مع أكثر من منتج واحد(٤). وكانت النتيجة أن الحكومة لم يكن عندها علم بتاتاً بالبدائل التكنولوجية المنافسة أو الحد الأدنى لتكلفة إنتاج نظام أسلحة من نوعية معينة.

وقبل العودة لما يترتب على هذا التركيز بدون منافسة في إطار نظام أسلحة معينة بإمكاننا الأخذ في الاعتبار السبب في اختيار الحكومة لهذا النوع من هيكل السوق من بين البدائل المتعددة المتاحة. لماذا تتصرف الحكومة وكأنها «مستهلك غير رشيد»؟ أحد النقاط لصالح هذا السلوك هو أن تطوير أنظمة الأسلحة الحديثة المعقدة عملية غامضة تكنولوجياً بحيث يصعب منح التعاقد على أساس السعر فقط. علاوة على ذلك أن الغموض التكنولوجي في العمل على حدود المعرفة الموجودة يشجع الحكومة على التعامل مع شركات قائمة أثبتت أن بمقدورها الوفاء بالعقد (حتى على حساب ارتفاع التكاليف).

وتقترح الإيضاحات التي تشمل الاقتصاد وغيره نفسها أيضاً. أولها تفسير جالبريث - وإيضاح اليسار الجديد في التركيز وهي أن شركات الفضاء العظيمة تملك قوة اقتصادية وسياسية كبيرة تضمن منها الحصول على سيل من المقاولات بغض النظر عن أداء النظم القديمة التي أنتجتها. والنقطة الثانية هي أن الحكومة مالت لاعتبار مقاولي الدفاع الأساسيين مثل Lockhead و General Dynamic على إنها مصادر قومية قيمة يجب الحفاظ عليها. وبذلك تم توقيت التعاقدات الجديدة الأساسية بحيث تتبع التعاقدات القديمة التي تم تنفيذها حتى ولو كانت التصميمات المنافسة أفضل(٦). ولا يتأجل البنتاجون وموظفي الحكومة أثر العمالة في عدم منح عقود متتالية للمقاولين الأساسيين المتواجدين في ولايات انتخابية هامة مثل كلفورنيا وتكساس وكنتكت وماتشوستس.

فما هي النتائج المترتبة لتركيز القوة السوقية على جانب الإنتاج في صناعة الفضاء؟ يؤدي غياب المنافسة في بيئة يحفها الغموض التكنولوجي

إلى سلوك من شأنه تعظيم التكاليف والإعانات. ولفهم هذه الظاهرة يجب على المرء فهم نظام التعاقد الدفاعي. يتم الإتفاق في مقاولات الدفاع عادة على أساس التكلفة زائد Cost - Plus. بمعنى يوعد المقاول تطوير وتصنيع نظام أسلحة معينة (مثلاً قاذفة B - 1 Bomber) تفي بشروط تكنولوجية محددة (مثلاً سرعة ومناورة maneuverability) بموعد محدد وبتكلفة معينة زائد حد للربح متفق عليه. ومن جانبها توفر الحكومة ممتلكات حكومية (آلات) وتدفع دفعات متتالية للصانع. تحت هذا النظام يحدث تعظيم التكاليف لأن ارتفاع التكلفة يرفع من قيمة المبيعات والأرباح. وبناءاً على طرق التعاقد المتواجدة باستطاعة الشركة الحصول على ممتلكات حكومية إضافية وتوظيف عمال إضافيين عند زيادة التكاليف معززة بذلك مكانتها على أنها ثروة قومية هامة. وإذا فاقت التكاليف لمستوى المتفق عليه يتم ضمان انقاذ الشركة من قبل الحكومة عادة عن طريق ممارسة ضغط إما على شكل اضراب ضد الحكومة (تهديد بإيقاف تطوير النظام) أو عن طريق التهديد بتسريح جزء كبير من طاقة العمل.

ولا يشجع هذا النظام الحد الأقصى من الكفاءة. **أولاً**: ليس لدى الحكومة طريقة في معرفة فيما إذا كان المقاول يعمل بكفاءة وخاصة في وجه الغموض التكنولوجي العظيم وغياب المنافسين، كما وأنه ليس من مصلحة المقاول أن يعمل بالحد الأدنى من التكاليف. كيف بالإستطاعة تبيان وجود عدم كفاءة في التكلفة والتكنولوجيا من بين مقاولي الدفاع الأساسيين؟ إن أول الدلائل هو وجود معدلات ربح أعلى في حالة مقاولي الدفاع مقارنة بالمقاولين الخاصين عندما تكون الأرباح المخفية متضمنة. وبناءاً على أحد الدراسات للفترة ١٩٦٢ ـ ١٩٦٥ كان معدل الربح في صناعة الفضاء ١٨٪ بينما في المنشآت المشابهة الخاصة كان ١١٪[٧]. والنوع الثاني من الدلائل هو عدم قدرة مقاولي الدفاع إجمالاً باستثناء Boeing من المنافسة بفعالية في الأسواق الخاصة. والإشارات الأخرى لعدم الكفاءة أكثر صعوبة للتفسير إلا انها زيادة التكاليف عن المستوى المتفق عليه مسبقاً بشكل هائل تفوق بكثير ما يمكن توقعه بسبب التضخم والإنخفاض الخطير في نوعية الإنتاج.

REFERENCES المراجع

(1) Milton Friedman, «Monopoly and Social Respnsiblity of Business and Lbor», in Edwin Mansfield, ed., Monopoly 68.

(2) Frederic Scherer, Industrial Structure and Economic Performance, 2 nd ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1980), p. 519.

(3) Richard Caves, American Industry: Structure, Conduct, and Performance, 4 th ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hill, 1977), pp. 11 - 12.

(4) Friedman, «Monopoly and Social Responsibility of Business and Labor», pp. 57 - 68.

(5) John Kennethe Galbraith, The New Industrial State (Boston: Houghton Mifflin, 1967).

(6) Vaves, American Industr, p. 12.

(7) Adelman, «Changes in Industrial Concentration», p. 87.

(8) Department of Commerce, «Concentration Ratios in Manufacturing».

(9) Joe S. Bain, Barriers to New Competition, pp. 192 - 200.

(10) Leonard W. Weiss, «Quantitative Studies of Industrial Organization», in Michael D. Intrilligator, ed., Frontiers of Quantitative Economics (Amsterdam: North Holland. 1971).

(11) Arnold Harberger, «Monopoly and Resource Allocation», American Economic Review, vol. 44 (May 1954), 77 - 87.

(12) Anne Krueger, «The Political Economy of the Rent - Seeking Society», American Economic Revew, 64 (June 1974), 291 - 303.

(13) Harold Demsetz, «Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy», Journal of Law and Economics, 16 (April 1973), 1) 10.

(14) William Bowen and Orley Ashenfelter, eds., Labor and the National Economy, rev. ed. (New York: Norton, 1975).

(15) Ruffin and Gregory, Principles of Economics, ch. 36.

(16) Ricahard Musgrave, The Theory of Public Finance (New York: McGraw - Hill, 1959).

(17) Paul Samuelson, «The Economic Role of Private Activity», A Dialogue on the Proper Economic Role of the State, in Paul Samuelson, ed., Readings in Economics, 7 th ed. (New York: McGraw - Hill, 1973), pp. 78 - 84.

(18) James Kurth, «The Political Economy of Weapons Procurement: The Follow - On Imperative, «American Economic Review, Papers and Proceedings, 62 (May 1972), 304 - 311.

(19) Michael Reich, «Does the U. S. Roquire Military Spending?» ibid., pp. 296 - 303.

(20) Seymour Melman, Pentagon Capitalism (New York: McGraw - Hill, 1970).

(21) John Kenneth Galbraith, «Power and the Useful Economist», American Economic Review, 63 (March 1973), 1 - 11.

(22) Adam Yarmolinsky, «The Industrial - Military Complex», in Edwin Mansfield, ed., Defense, Science, and Publicy (New York: Norton, 1968), pp. 42 - 43.

(23) Carl Kaysen, «Improving the Efficiency of Military Research and Development» with comments by Paul Cherington, in Mansfield, Defense, Science, and Public Policy, pp. 114 - 131.

(24) Friedman, «Monopoly and Social Responsibility of Business and Labor», pp. 57 - 68.

(25) These statistics are from Department of Commerce, Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1975), Series N° 15 - 29, S 86 - 94, 6416 - 649, Y 505 - 521.

(26) Wilcox, Public Policies Toward Business, ch. 20.

(27) Scherer, Industrial Structure and Economic Performance, p. 421.

(28) Ibid.

(29) Ibid., pp. 419 - 420.

(30) Wilcox, Public Policies Toward Business, part III.

(31) Ibid.

(32) Ibid.

(33) Wilcox, Public Policies Toward Business, p. 326.

(34) See, for example, the selections by Merton Peck (on transportation), Richard Caves (on air transprot), and Paul Mac Avoy and E. W. Kich (on natural gas) in MaxAvoy, The Crisis of the Regulatory Commissions, pp. 72 - 93, 131 - 151. 152 - 186.

(35) Merton Peck, «Competitive Policy for Transportation?» in ibid., 72 - 92.

(36) MacAvory, The Crisis of the Regulatory Commissions, pp. 152 - 168.

(37) MacAvoy's book.

(38) MacAvoy, The Crisis of the Regulatory Commissions, pp. 187 - 210.

(39) Caves, American Industry, p. 73.

(40) Scherer, Industrial Structure and Economic Performance, c. 19 and pp. 469 - 494.

(41) Ibid.

(42) Wilcox, Public Policies Toward Business, ch. 11.

(43) Simon Whitney, Antitrust Policies, vol. II (New York: Twentieth Century Fund, 1958), p. 429.

(44) CCaves, American Industry, ch, 5.

(45) Richard Musgrave, «National Economic Planning: The U. S. Case», American Economic Review, Papers and Proceedings, 67 (February 1977), 50 - 54.

(46) Edwin Mills, «Economic Incentives in Air - Pollution Control», in Marshall Goldman, ed., Controlling Pollution: The Economics of a Cleaner America (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hall, 1967), pp. 100 - 108.

(47) Morton Paglin, «The Measurement and Trend of Inequality: A Basic

Revision», American Economic Review, 65 (September 1975), 598 - 609.

(48) Department of Commerce, Historical Statistics of the United States, series G; and Statistical Abstract of the U. S., 1981, p. 438.

(49) Paglin, «The Measurement and Trend of Inequaility», pp. 598 - 609.

(50) Joseph Pechman and Benjamin Okner, Who Bears the Tax Burden? (Washington, D. C.: Brookings, 1974).

(51) Browing, «The Trend Towards Equality», pp. 912 - 923.

RECOMMENDED READINGS: قراءات يوصى بها:

William Bowen and Orley Ashenfelter, eds., Labor and the National Economy, rev. ed. (New York: Norton, 1975).

Edgar Browining and Wiliam R. Johnson, The Distribution of the Tax Burden (Washington, D. C. American Enterprise Institute, 1979).

Richard Caves, American Industry: Structure, Conduct, and Performance, 4 th ed. (Englewood Cliffs, N. J. Prentice - Hall, 1977).

Lance Davis et al., American Economic Growth, An Economist's History of the United States (New York: Harper & Row, 1972).

Lance Davis et al., American Economic Growth, An Economist's History of the United States (New York: Harper & Row, 1972).

Ricahrd Freeman and James Medoff, «The Two Faces of Unionism», The Public Interest, 57 (Fall 1979).

W. G. Friedman and J. F. Gardner, eds., Government Enterprise, A comparative Study (New York: Columbia University Press, 1970), ch. 11.

James V. Koch, Industrial Organization and Prices, 2 nd ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hall, 1980).

H. G. Lewis, Unionism and Relative Wages in The United States (Chicago: University of Chicago Press, 1963).

Paul MacAvoy, ed., The Crisis of Regulatory Commissions (New York: Norton, 1970).

Edwin Mansfield, ed., Monopoly Power and Economic Performance, 3 re ed. (New York: Norton, 1974).

Joseph Pechman and Benjamin Okner, Who Bears the Tax Burden? (Washington, D. C.: Brookings, 1974).

Frederic Scherer, Industrial Structurd and Economic Performance, 2 nd ed. (Boston: Houghon Mifflin, 1980).

Eugence Singer, Antitrust Economics (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hall, 1968).

Simon Whitne, Antitrust Policies (New York: Twentieth Century Fund, 1958).

Clair Wilcox, Public Policies Towards Business, 3 rd ed. (Homewood, Ill.: Irwin.

الفصل السابع

تخصيص الموارد في الاقتصاد السوفيتي

RESOURCE ALLOCATION IN THE SOVIET ECONOMY

بعد أن قارنا الرأسمالية الأمريكية بالنموذج النظري للرأسمالية البحتة نتحول الآن في اهتمامنا لمقارنة الاقتصاد الاشتراكي السوفيتي المخطط بالإشتراكية المثالثة المخططة التي عرضناها في الفصل الخامس، وسيكون مدخلنا مشابهاً، فسوف نتفحص أولاً تحديد الإنتاج وتخصيص الموارد ومن ثم نرى كيف تخصص المدخلات (الأرض والعمل ورأس المال)، وعلى عكس الرأسمالية حيث تسيطر قوى السوق وتتدخل الدول (المهمة) بشكل استثنائي فإن دور الدولة والحزب الشيوعي هو المسيطر وتعتبر قوى السوق هي الإستثناء في الاقتصاد السوفيتي.

ويستحق الإتحاد السوفيتي اهتمامنا كحالة مهمة للدراسة لعدة أسباب:

أولاً - بالرغم من أن النظام الاقتصادي السوفيتي قد يختلف في أوجه مهمة عن معايير الإشتراكية المخططة مركزياً إلا أن معظم المراقبين يصنفون النظام السوفيتي على إنه المثال الرئيسي للإشتراكية المخططة مركزياً.

ثانياً - بالرغم من أن النظام الاقتصادي السوفيتي قد مر بتغيرات عديدة أساسية أحياناً إلا أنه بقي عاملاً لفترة طويلة من الوقت نسبياً. لقد استلمت الحكومة السوفيتية السلطة منذ عام ١٩١٧، وبدأ العمل بنظام التخطيط المركزي منذ عام ١٩٢٨. إن الفترة الزمنية هذه توفر فرصة فريدة لفحص كمية كبيرة من المعلومات حول طبيعة النظام الاقتصادي السوفيتي، وأدائه في ظل أوضاع مختلفة وآثاره على النتائج التي نلاحظها.

ثالثاً - إن الإتحاد السوفيتي دولة كبيرة جداً ويحظى بوفرة هائلة من الموارد الطبيعية وقاعدة اقتصادية متنوعة. إن هذا الوضع له جاذبية لمحلل النظم الإقتصادية لأنه يوفر قاعدة لتفحص قائمة عريضة ومتنوعة من الموضوعات تتراوح من توليد الطاقة الكهربائية في سيبيريا لإنتاج القطن عن طريق الري في وسط آسيا.

رابعاً - إن الإتحاد السوفيتي قوة عالمية. ويتحول الاهتمام بالضرورة إلى قدرته الدفاعية ودوره في الاقتصاد الدولي وأدائه الزراعي.

والقارىء المهتم بدراسة الاقتصاد السوفيتي ومميزاته بعمق لا بد وأن يرجع إلى الكتابات المتخصصة في الموضوع. ونركز اهتمامنا في هذا الفصل على هيكل الإقتصاد السوفيتي وتطوره عبر الزمن - وخاصة الترتيبات التنظيمية السوفيتية لتخصيص الموارد. وسنرجىء موضوع أداء الإقتصاد السوفيتي للفصل الثاني عشر وعلى وجه التحديد لمقارنة ذلك الأداء بأداء الاقتصاديات الرأسمالية والإشتراكية الأخرى.

نظرة تاريخية: HISTORICAL REVIEW

لم يكن مدخلنا تجاه الرأسمالية الأمريكية من وجهة نظر تاريخية. إلا أن النظام الاقتصادي السوفيتي والمجتمع الذي يضمه على كل حال يمثل اختلاف حاد عن التجربة الروسية (ما قبل الثورة). لذلك ولفهم النظام السوفيتي يبدو أنه من الملائم القاء نظرة تاريخية بسيطة.

بقيام الثورة البلشيفية عام ١٩١٧ انتهى عهد القياصرة وبدأ عهد السوفيت. ومع أن نظام السوفيت الاقتصادي كما نعرفه اليوم يعود لعام ١٩٢٨ فأي تحليل عام أو تقويم للعهد السوفيتي عليه أن يبدأ ببعض الفهم للقاعدة التي نشأ منها مستوى ومعدل التطور الاقتصادي بنهاية فترة القياصرة.

ولسوء الحظ، لا يوجد هناك اتفاق عام على هذا الموضوع، إذ ركز عدد من الاقتصاديين ومؤرخي الاقتصاد (مثل جيراشنكران Gerschenkron وروستو Rostow) على أهمية تحقيق والحفاظ على النمو الاقتصادي. ويجادلون بأن هذه القوى كانت في طور التقدم قبل ثورة ١٩١٧. وفي نفس

الوقت يجب الإقرار بأن مستوى التنمية الاقتصادية وحتى عام ١٩١٧ بناء على معيار نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي كان منخفضاً نسبياً. ولكن يستطيع السوفيت على كل حال البناء على قاعدة كبيرة وجذابة (شبكة المواصلات، قدرة صناعية أساسية، معادن، وغيرها) ناهيك عن توفر التكنولوجيا الغربية.

واتخذ الزعيم السوفيتي جوزف ستالين بنهاية العشرينيات قرارين مهمين. **أولاً**: إقامة نظام شامل للتخطيط الاقتصادي المركزي يعتمد على توجيهات جبرية تتخذها الدولة والحزب وبذلك تم تأمين نهاية سريعة لنظام العلاقات السوقية السائد في الصناعة. وكان هناك انتقال مفاجىء في الإنتاج الصناعي من السلع الإستهلاكية باتجاه السلع الإنتاجية. **ثانياً** - تم تحويل القطاع الزراعي إلى نظام جماعي collectivized. وتم انشاء شبكة عظيمة من المزارع الجماعية (Kolkhozy) شملت أكثر من ٩٠٪ من العائلات الريفية السوفيية بمنتصف الثلاثينيات. ولم ينشأ هذين القرارين الرئيسيين من فراغ مع إنهما جاءا بشكل مفاجىء حينئذ.

وكان هناك حدثين مهمين في الفترة اللاحقة مباشرة لثورة عام ١٩١٧ الحرب الشيوعية (١٩١٧ - ١٩٢٠) والسياسة الاقتصادية الجديدة (١٩٢١ - ١٩٢٨)[٣]. وكان كل منها استجابة للحاجة في تركيز السلطة وأيضاً تجنيداً للموارد الاقتصاية وقت الأزمات[٤]. إلا إنهما على كل حال كانا مختلفين جداً.

لقد شهدت الحرب الشيوعية التي نفذها لينين بعد ثورة ١٩١٧ مقدمة لملكية عظيمة للدولة (التأميم) ومحاولة لإنهاء العلاقات السوقية في الصناعية والتجارة، وتجريد المنتجات الزراعية من الفلاحين عن طريق نظام للمصادرة الجبرية. وإلى حد ما بدى وكأن لينين كان يحاول تجاوز الإشتراكية والإتجاه مباشرة من الرأسمالية للنظام الشيوعي(*).

(*) يمكن تفسير بعض السياسات التي تبناها لينين في محاولته إلغاء استعمال النقود على إنها حركة باتجاه إقامة النظام الاقتصادي الشيوعي. لكن يجب التأكيد حتى إنه إلى هذا اليوم لا توجد صورة واضحة لمميزات الاقتصاد الشيوعي.

ومهما كانت النوايا فقد كانت النتائج الاقتصادية مأساوية بنهاية الحرب الأهلية حيث انخفضت معظم المؤشرات الاقتصادية(٥).

وفي محاولة لزرع الإنتعاش الاقتصادي قدم لينين عام ١٩٢١ السياسة الاقتصادية الجديدة New Economic Policy (NEP). وأدت هذه السياسة الجديدة إلى عودة جزئية للملكية الخاصة (وبقي ما يسمى بالقمم المسيطرة commanding hights في الصناعة المؤممة)، وإعادة تقديم السوق كآلية أساسية لتخصيص الموارد وتنفيذ نظام ضريبي أكثر معقولية على الزراعة. وبقدوم عام ١٩٢٧ تخلص الاقتصاد السوفيتي من خسائره أبان الحرب الشيوعية وفي بعض الحالات وصل النشاط إلى مستوى أعلى مما كان سائداً قبل الحرب(٦).

ونتج عن الفترة من ١٩١٧ إلى ١٩٢٧ من التاريخ السوفيتي بعض الدروس المهمة - دروس تتخلل التفكير السوفيتي هذه الأيام.

أولاً: أصبح واضحاً أنه إذا وجب الخلاص من السوق فمن الضروري إيجاد آلية للتنسيق مكان السوق. فقد أمم لينين أثناء الحرب الشيوعية الصناعات وتخلص من السوق ولكنه لم يحل في مكان السوق خطة أو آلية تحل محلها.

ثانياً: نتيجة لسياسات الدولة الحمقاء، أو جزئياً بسببها أصبح ينظر للفلاحين على أن بحوزتهم سيطرة كبيرة على درجة التصنيع(٧). فعلى كل حال، كان الاقتصاد زراعي إلى حد كبير وبناءاً عليه يجب أن يأتي كل من العمال والمنتجات في المكان الرئيسي من القطاع الريفي.

ثالثاً - كرد فعل لمحاولة لينين تقديم الدفع النوعي (سلع مقابل سلع) والتقليل من أهمية النقود خلال الحرب الشيوعية فقد ظهر جلياً أنه مهما كانت نوعية النظام فإن للمكافآت المادية أهمية عظيمة من أجل تحفيز العمال.

وبالإضافة لخبرة الحرب الشيوعية والسياسة الاقتصادية الجديدة فقد شهدت العشرينيات نقاشاً مفتوحاً وهاماً «جدل التصنيع العظيم great indus-

trialization debate»، وبداية نظرية التخطيط (نوقشت في الفصل الخامس)(٨). وركز الجدل حول التصنيع على أنماط التصنيع وبشكل خاص على اختلاف أدوار كل من القطاع الزراعي والصناعي. ووافق جميع المشتركين على ضرورة التصنيع وعن الدور الأساسي للفلاحين في عملية التصنيع والنتيجة النهائية على كل حال لم تكن ظاهرة حينئذ للمشتركين في الجدل.

وكان النظام الاقتصادي الذي وضعه ستالين في نهاية العشرينيات وبداية الثلاثينيات مختلف بشكل متطرف عن النظم المتواجدة حينئذ. وبقي إلى حد كبير مترابط حتى يومنا هذا ويختلف كثيراً عن النظم التي سادت الفترة اللاحقة وما قبلها من فترة ما بعد الثورة. فما هي القوى الرئيسية التي أدت إلى ذلك التغيير المفاجىء؟

مع عدم وجود إجابة سهلة لهذا السؤال فإن على القارىء المهتم أن يعمم بوجود حجم كبير من الدراسات المتخصصة عن تلك الفترة من تاريخ الاقتصاد في نهاية العشرينيات والموضوعات التي اعتبرت مهمة مثل علاقات الدولة بالفلاحين والبدائل التي اعتقد أنها متوفرة والآليات المختارة وخاصة موضوع الجمعيات الزراعية كآلية لتمويل التصنيع، والنتائج. إن جميع هذه الموضوعات مهمة لفهم النظام الاقتصادي السوفيتي المعاصر.

الوضع: The Setting:

قبل أن نفحص النظام الاقتصادي السوفيتي من الضروري أن يكون الفرد ملماً ببعض المظاهر الأساسية للدولة الذي يعمل بها ذلك النظام.

أولاً ـ إن الإتحاد السوفيتي كبير الحجم وهذه حقيقة مهمة للتنمية الاقتصادية. ومساحة الإتحاد السوفيتي تزيد عن ٨,٦ مليون ميل مربع وهي مساحة تزيد عن ضعف مساحة الولايات المتحدة. علاوة على ذلك، كان عدد سكان الإتحاد السوفيتي عام ١٩٨١ حوالي ٢٦٦ مليون أي بزيادة عن عدد سكان الولايات المتحدة بحوالي ١٥٪ وسكان الولايات المتحدة في الغالب حضر urban (حوالي ٧٧٪ من السكان يعيشون في المدن)، بينما في

الإتحاد السوفيتي حوالي ٦٣٪ فقط.

ثانياً - للإتحاد السوفيتي قوميات متنوعة، إذ يشتمل على خمسة عشرة جمهورية والجمهورية الروسية هي المسيطرة حيث تشكل حوالي ٥٠٪ من السكان. وباقي السكان على كل حال، يشملون أناس مختلفين مثل اللتوانيين latvians، والأكرانيين ukranians، والأزبك uzbeks، مما يميز الأمة السوفيتية بتنوع عرقي وثقافي وتاريخي. ومن ناحية الأبعاد المادية والتنوع الطبيعي على المرء ملاحظة فوارق حادة داخل الإتحاد السوفيتي. ويتراوح المناخ من الحار إلى جاف في وسط آسيا إلى بارد في سيبيريا إلى سهول الغرب الممطرة الباردة.

ثالثاً - إن الإتحاد السوفيتي غني جداً بموارده الطبيعية بالإضافة إلى إنه منتج أساسي للسمك، ومنتجات الغابات وهو محظي أيضاً بالمعادن وأكبر منتج في العالم للبترول والفحم، والحديد. وفي الحقيقة لا يوجد إلا القليل من المعادن التي لا يمتلكها الإتحاد السوفيتي بكميات غير كافية محلياً.

الاقتصاد السوفيتي: THE SOVIET ECONOMY:

إطار للتحليل: A Framework for Analysis:

يمكن عزو اختلاف النتائج إلى اختلاف النظم الاقتصادية. وتصنف الاختلافات في النظام إلى أربعة أصناف أساسية هامة: المستوى الذي تتخذ عنده القرارات، آلية المعلومات (سوق وخطة)، حقوق الملكية (عامة مقابل خاصة)، وطبيعة الحوافز (مادية مقابل أدبية).

وعند دراسة الاقتصاد السوفيتي وعلى وجه الخصوص الترتيبات الإدارية المستخدمة لتخصيص الموارد وجب علينا أن نبقي في أذهاننا سؤالين: كيف يختلف هذا النظام عن النظام الإشتراكي المخطط المثالي؟ كيف يمكن تصنيف النظام وتحليله على أساس المعايير الأربعة؟ ويختلف الإتحاد السوفيتي كثيراً حالة حال معظم النظم عن النموذج المقام عليه. وعلاوة على ذلك فإن الاقتصاد السوفيتي يعتبر من عدة أوجه اقتصاداً مختلطاً مع أن

التعميمات المثالية معقولة إلى حد كبير.

فمن ناحية هيكل اتخاذ القرار فإن الإتحاد السوفيتي منظم بطريقة هرمية رأسية vertical hieearchial fashion. فالدولة السوفيتية تعمل من خلال الوزارات الحكومية، والحزب الشيوعي يعمل من خلال جماعات وخلايا الحزب ويشتركان في السلطة والمسئولية. وهناك طبقات متعددة لاتخاذ القرار تبدأ بالدولة وهيكل الحزب في القمة، وفي الوسط الوزارات وسلطات المناطق (وأحياناً منظمات احتكارية)، ووحدات الإنتاج الأساسية (المزارع والأعمال) على المستوى المحلي. على كل حال، ينظر إجمالاً للإتحاد السوفيتي على إنه نظام اقتصادي مركزي نسبياً.

وبالعودة لموضوع المعلومات فإن الاقتصاد السوفيتي اقتصاد مخطط بحيث توفر الخطة القومية وملحقاتها معلومات تخص الموضوعات الأساسية عن ماذا تنتج وكيف لمعظم الوحدات في النظام سواء كانت وزارة أم مصنع صغير. وفي نفس الوقت توجد مؤثرات السوق في قطاعات عديدة من الاقتصاد السوفيتي، مثل تخصيص العمال في الاقتصاد الثاني أو المخفي underground. فبالرغم من أن التخطيط هو الآلية المسيطرة إلا إنه لا يشمل كل شيء في النظام.

ومن أهم الفوارق بين الاقتصاد السوفيتي ونظم السوق الرأسمالية التي تظهر للمراقب الغربي هو موضوع حقوق الملكية. فالدولة السوفيتية هي المالك المسيطر للأملاك في الإتحاد السوفيتي وبذلك تحدد الدولة طريقة استغلالها أكانت آلة أو مصنع أو قطعة أرض. أما الإستثناء لملكية الدولة والتحكم مثل الأملاك التي بحوزة المزارع الجماعية السوفيتية فليست ذات أهمية.

وأخيراً، وبما أن الدخل الناتج عن الملكية يعود للدولة، فليس من الغريب معرفة إن دخل العمل هو مصدر الكسب المسيطر للعامل السوفيي. وبالإضافة للحوافز المادية على كل حال يركز الحزب الشيوعي والمنظمات الأخرى على الحوافز الأدبية التي أصبحت ضرورية في النظام السوفيتي.

وقبل التحول لنقطتنا الرئيسية وهي الطريقة التي يعمل بها الاقتصاد السوفيتي نأخذ في الاعتبار الترتيبات الإدارية الرئيسية.

الخصائص الإدارية: Organizational Features:

إن أهم الخصائص الإدارية للإقتصاد السوفيتي مبنية في الشكل (٧ ـ ١) فما هي الخصائص الأساسية؟ **أولاً** ـ يحكم الإتحاد السوفيتي إسمياً حكومة منتخبة والعضو العامل فيها هو مجلس الوزراء على المستويات الإتحادية والجمهوريات. **ثانياً** ـ هناك هيكل موازي وهو الحزب الشيوعي بالإتحاد السوفيتي الذي يشكل العضو الأساسي للحكم والرقابة ويعمل إلى حد بعيد من خلال هيكل مركزي معقد يبدأ من المستوى القومي وينتهي بالخلية الحزبية في كل منشأة سوفيتية أو مزرعة أو منظمة[١٠]، **ثالثاً** ـ تملك الدولة وسائل الإنتاج مع استثناءات بسيطة جداً. وينقسم القطاع الزراعي إلى مزارع دولة ومزارع جماعية (تعاونيات) وكلاهما تخصص قطعة أرض خاصة للعائلات. وهذه القطع على كل حال تملكها الدولة أما استخدامها فيمنح للعائلات فرادى وبشروط محددة.

فمن وجهة نظر اقتصادية هناك نوعية من الملكيات الإضافية في النظام تستحق التعليق.

أولاً ـ إن الوزارة هي المنظمة الرئيسية التي تدور حولها النشاطات الصناعية للأعمال والنشاطات الزراعية للمزارع. وتنظم الوزارات على شكل هرمي حسب نوع الإنتاج ـ الصلب، الزراعة، وغيرها(*). وتختلف أهمية هذه الوزارات بناءاً على الوظائف التي تقوم بها الوزارة. فمثلاً، يتحكم في أهم فروع الصناعة جميع وزراء الإتحاد. فالقرارات الهامة التي تهم مثلا تسهيلات إنتاج الصلب تتخذ في المركز وتوزع وزارات الإتحاد الجمهوري نوعاً من سلطة اتخاذ القرار لمستوى الجمهورية (وهناك خمسة عشر

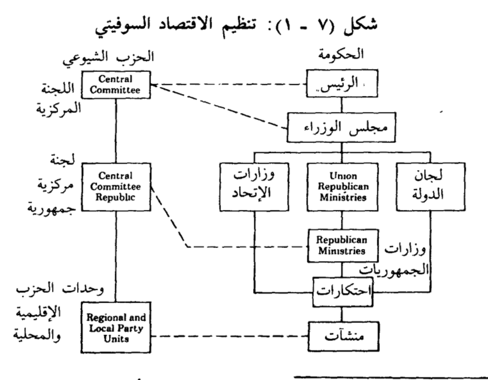
(*) تغير الهيكل الوزاري ليصبح على أسس إقليمية عام ١٩٥٧ في ظل قيادة نكيتا خريشوف. وكان الهدف على ما يبدو تحطيم ميلان الوزارات لأن تصبح مكتفية ذاتياً وتتجاهل التعامل مع الوزارات الأخرى ولم ينجح التعديل وتم التخلي عنه عندما سقط خريشوف من السلطة عام ١٩٦٤.

جمهورية). فالوزارات إذن هي المنظمات الفوقية للمنشآت الصناعية والزراعية. وأجرى التعديل الإداري على مدى العقد الأخير تجارب مثل تجميع منشآت على شكل احتكارات لتقوم بدور وسيط بين المنشأة والوزارة.

ثانياً: توضع الخطة من قبل وكالة التخطيط المركزية Gosplan. ومع أن طبيعة عمل هذه الوكالة قد تغير مع الوقت كثيراً، إلا أنها الوكالة المسئولة عن تحويل إرشادات الحزب الشيوعي العامة إلى خطط عملية بمساعدة الوزارات والمنشآت منفردة(+).

وعندما نتابع تفاصيل كيفية عمل الاقتصاد السوفيتي في الواقع علينا أن نتذكر بأنه قد مر مع السنين بتغيرات كبيرة. وعلى كل حال بقي ويبقى نظام هرمي آمر command وبملكية عامة لوسائل الإنتاج وبحوافز مادية كبيرة كآلية أساسية لتحقيق توجيهات الدولة والحزب.

شكل (٧ - ١): تنظيم الاقتصاد السوفيتي



(+) يشير تاريخ هذه الوكالة إلى تغيرات كبيرة من حيث الأسس المتسخدمة والأعمال التي تقوم بها. وعلى وجه الخصوص بقي موضوع من يضع الخطة قصيرة الأجل مقابل التخطيط طويل الأجل في حالة من عدم الاستقرار خلال السنوات الأولى من التخطيط السوفيتي.

التخطيط في الواقع التطبيقي: PLANNING IN PRACTICE:

يتم تخصيص الموارد في الإتحاد السوفيتي بشكل عام عن طريق الخطة. وهناك خطة قصيرة الأجل (سنة) وطويلة الأجل (خمسة أو سبعة سنوات) أو حتى خطة لعشرين سنة متوقعة. وللخطط السنوية التي توجه النشاط الاقتصادي أهمية كبرى هنا.

وأساس وضع الخطة هو أسلوب الموازنات العينية التي شرحنا قواعدها النظرية في الفصل الخامس[11]. ويتم وضع الخطة بالطريقة التالية (بشكل مبسط جداً). يوفر الحزب الشيوعي السوفيتي الإتجاهات العامة للإقتصاد ويتحول ذلك إلى أرقام تحكمية من قبل وكالة التخطيط. والأرقام التحكمية، أو أهداف الإنتاج أولوية تنتقل من خلال الوزارات للأسفل إلى مستوى المنشآت الفردية، ويطلب من كل مستوى في الهرم توفير اقتراحات ومعلومات. وتتجه الأرقام التحكمية للأعلى مرة ثانية من خلال الهرم وعلى مستوى وكالة التخطيط حيث يتم موازنتها balanced. أي موازنة العرض والطلب للبنود الرئيسية من الخطة.

وعند تحقيق التوازن تجزأ الخطة وتوزع الأهداف مرة أخرى لأسفل من خلال الوزارات للمنشآت المنفردة. والنتيجة النهائية ما يسمى خطة فنية صناعية مالية tachnical - industrial - financial plan وهي ملزمة قانوناً وتحتوي على توجيهات مفصلة لعمليات المنشآت خلال السنة التالية (وتشمل الخطة السنوية السوفيتية السنة بكاملها من يناير وحتى ديسمبر وعادة على كل حال تصل الخطة الجديدة متأخرة ولذلك على المنشأة الاستمرار بالعمل حسب دلائل الخطة السابقة).

وفي الواقع يأخذ وضع هذه الخطة زمناً طويلاً وتعقيداً كثيراً، وبالتالي لا تستطيع أن تقترب كثيراً من الخطة النموذجية النظرية التي شرحناها في الفصل الخامس. إن شرحنا الملخص لا يفي كوصف عادل لما يتم من

مساومات ومحاكمات وتفاعل بين الوحدات المختلفة والتأخير الذي أصبح جزءاً أساسياً من التخطيط السوفيتي. وينجح نظام الموازنات العينية إلى حد بعيد بسبب المرونة الذاتية فيه. فمثلاً، ليس من الضروري أن تبدأ عملية التخطيط من نقطة الصفر كل سنة لذلك فإن الخطة للسنة (أ) مثلاً على حقيقتها تعديل بسيط أو تحديث للسنة (أ - ١) ومع أن هذا يبسط عملية التخطيط كثيراً، إلا أنه يبني ذاتياً عدم مرونة كبيرة أيضاً. أضف لذلك لا يخطط المخططون السوفيت لجميع البنود المنتجة في الاقتصاد إنهم يخططون على مستوى المركز فقط لعدد قليل نسبياً من البنود (الأساسية على وجه التأكيد وهي عدد قليل من الآلاف). ويسهل هذا من عملية التخطيط بينما يعطي للمستويات الدنيا عملاً كثيراً للقيام به مثلاً على مستوى الجمهوريات المختلفة(*).

وعندما يحاول المخططون إيجاد توازن للمواد الأساسية فإنهم يواجهون معضلة على كل حال فمن ناحية، يرغبون في الوصول إلى أعلى مستوى ممكن ومن ناحية أخرى يعلمون أنه كلما كانت الخطة محكمة - بمعنى كلما قربت الأرقام المستهدفة من الحد الأعلى لطاقة النظام عند نقطة معينة من الزمن - كلما زادت إمكانية حدوث الأخطاء وعدم توازن العرض[١٢]. والمدخل في الواقع محاولة لإيجاد توازن على مستوى عالٍ نسبياً عن طريق تعديل استخدام المدخلات، والتلاعب بالطلب النهائي وتعديل المخزون و/أو الحصول على عروض أجنبية. وكلها وسائل لضمان أن الخطة ستتطلب الكثير وفي نفس الوقت تكون في توازن وعلينا ذكر نقطة أخرى إضافية. وهي أن المخططين السوفيت لا يستخدمون وسائل تخطيط متقدمة لموازنة العرض والطلب. وفي الحقيقة يحتفظ بالإحصاءات لهذا الغرض بالذات للموارد

(*) عملية التخطيط في الحقيقة يمكن تبسيطها كثيراً بهذه الطريقة. في السلع الأساسية مثل الطب والآلات تسمى سلعاً محدودة ويخطط المركز لها. وتغير عددها مع الوقت من بضع مئات إلى بضع آلاف. والسلع الأخرى يخطط لها على مستويات أدنى فأدنى من الهرم، ويعتمد ذلك على أهميتها في الاقتصاد.

والمتطلبات من المواد والخبرة الأخيرة هي الدليل الأساسي لما يتم تبريره. وبناءاً عليه يقتنع المخططون السوفيت عادة إذا كان باستطاعتهم توفير خطة منسجمة ولكن لا يمكنهم البذخ في اختيار الخطة المثالية من بين جميع الخطط الممكنة المنسجمة.

وبالإضافة لهذه الآليات الرسمية لتعديل الطلب والعرض تساعد الأنماط غير الرسمية من الإستجابات الإدارية أيضاً في التلاعب بأنماط الخطة، وأحياناً باتجاهات غير مرغوبة ويمكن استخدام قطاعات عازلة وعادة السلع الإستهلاكية لاستيعاب النواقص والمشاكل الأخرى عند ظهورها.

ذكرنا في الفصل الخامس أن بالإمكان استخدام الخطة أو السوق وحدهما أو على هيئة توليفة لتوفير المعلومات وتنسيق النشاطات. وذكرنا أيضاً أن المعلومات في اقتصاد مخطط يمكن توفيرها عن طريق تعليمات مباشرة بالأسعار أو عن طريق توليفة من الإثنين.

وصورتنا عن التخطيط السوفيتي تخل بالحقيقة لأنها تقترح بأن الاقتصاد مخطط بطريقة جامدة وتتحكم به السلطات المركزية. وهذا صحيح من ناحية نسبية فكل الاقتصادات تحتوي على توليفة من الخطة والسوق إلا أن الاقتصاد السوفيتي يميل بثقل أكبر في اتجاه التخطيط عن طريق الإرشادات. فمعظم أوجه الإقتصاد السوفيتي مخطط وهناك تقريباً ملكية عامة كاملة لوسائل الإنتاج ولكن يمكن تحت واجهة التخطيط الجامد المركزي آليات عديدة غير رسمية وبعضها شبه سوقية تؤثر على تخصيص الموارد. ولسوء الحظ لا تعلم الكثير عن نطاق وعمل هذه الآليات الغير رسمية مع أن لدينا بعض الملاحظات عنها.

نعلم أن الخطة الرسمية في الحقيقة ما هي إلا تصميم أولى للنشاط الاقتصادي على مستوى الاقتصاد ككل وعلى مستوى المنشأة. والطريقة التي تعدل فيها الخطة أثناء تنفيذ الخطة قد تكون مهمة كأهمية الخطة الأولية. وفي الحقيقة، أن التغييرات والتعديلات في تخصيص الموارد الذي يأخذ

مكانه بعد إكمال الخطة عظيم جداً إلى درجة دعت بعض المحليين إلى التساؤل هل من الملائم وصف الاقتصاد السوفيتي إقتصاداً مخططاً أم لا. ونعرف أيضاً أن تنوع الأسواق غير الرسمية (سنفحصها بنهاية هذا افصل) لتخصيص الموارد موجودة ومهمة إلا أنها لا علاقة لها بعملية التخطيط الرسمي(١٣). فمعظم المنتجات في الحقيقة مخططة على المستوى الإقليمي أو المحلي وقد لا يكون هناك أي تخطيط بشأنها على الإطلاق وفي بعض الحالات تلعب الإشارات غير المباشرة (مثل الأسعار) دوراً في تخصيص الموا. : وخاصة على المستوى الحدي.

وليس من الممكن إيجاد توازن بين المستويات الرسمية وغير الرسمية المؤثرة على تخصيص الموارد في الإتحاد السوفيتي. ومما نعلمه مقارنة بالإقتصاد السوقي يتضح أن التوازن يكون لصالح التخصيص الإداري المركزي، لكن دور القوى غير الرسمية أصبح مأخوذاً في الاعتبار من عهد قريب فقط(١٤).

وركز فحصنا المبكر لنظرية التخطيط ثلاثة مراحل هامة في عملية التخطيط وضع الخطة، والتنفيذ، والمعلومات الإسترجاعية feedback. وفي الحالة السوفيتية تكون المزرعة أو المنشأة مسئولة عن تنفيذ الخطة. وسندرس المنشأة السوفيتية ودورها في تنفيذ الخطة آخذين في الاعتبار أسئلة هامة ذكرناها في الفصل الخامس. ما هي القوانين التي نحتاج إليها لضمان أن كل منشأة عند تتبعها لإرشادات الخطة ستكون متحفزة لتحقيق رغبات المخططين الرسميين؟

المنشأة: الخطة، الأسعار، والنتائج:

THE ENTERPRISE: PLAN, PRICES, AND RESULTS:

لكل المنشآت خطة تحدد عادة على أسس سنوية ولكنها تجزأ إلى فترات شهرية (أو حتى أقل) لملائمة العملية. وقد يكون من المفيد للقارىء الملم بعملية المنشأة في الاقتصاد الرأسمالي التركيز على نقطتين: **أولاً** ـ أن

الخطة وثيقة شاملة تغطي أوجهاً عديدة من عمليات المنشأة ولها قوة القانون.
ثانياً: تحدد الخطة كلاً من المدخلات والمخرجات على أساس نقدي وعيني، إنها تحدد مصادر وتوزيع الأرصدة للمنشأة وغيرها. وعلى كل حال إن من الخطأ التفكير بأن المدير السوفيتي كالجندي يتبع الأوامر بطريقة أوتوماتيكية، وذو حرية محدودة في العمل. ففي الحقيقة هناك نوع من الحرية الإدارية. ولفهم الإدارة السوفيتية وتنفيذ الخطة علينا أن نفهم كيف يستجيب المدراء في تلك البيئة وأي أثر لهم على الخطة وعلى تحقيقها. ويمكن وصف المحيط الإداري السوفيتي على أنه «مشكلة مؤشر النجاح الإداري» ويعني هذا باختصار أن المدراء السوفيت يعرض عليهم مكافآت كبيرة لتحقيق عدد من الأهداف المخططة (وغالباً متناقضة) ولكن هذه الأهداف غير واضحة وضعيفة التعريف، مما يؤدي إلى سلوك إداري غريب ويائس أحياناً(١٥).

ولقد كانت القيمة الإجمالية للإنتاج تاريخياً، (أو في السنوات الأخيرة مجموع المبيعات) أهم الأهداف من وجهة نظر المدير. ويعود هذا إلى أن الحكم على أداء المدراء من قبل رؤساء على أساس تحقيق هذه الأهداف. لكن، وحتى لو عكست الأسعار الندرة النسبية بدقة فمن الصعب على المخططين تحديد الأهداف الإنتاجية بطريقة أكيدة وواضحة. فمثلاً، إذا قيل للمدراء (عن طريق نظام الحوافز) أن يعظموا القيمة الإجمالية للإنتاج فإنهم إذا كانوا منطقيين أهملوا البنود المساهمة بشكل قليل (نسبة لما تحتاجه من موارد اقتصادية) في القيمة الإجمالية للإنتاج وزادوا من إنتاج البنود التي تساهم بحجم أكبر ويمكن إهمال ومزج السلع داخل الخطة (توليفة) إذا كان ذلك ضروري لتحقيق أهداف الناتج الإجمالي بشكل أفضل. وبناءاً على الأنماط الموجودة لعلاوات bonuses المدراء السوفيت، فإن هذا السلوك، مع أنه مخل احتمالياً للنظام إلا أنه يعود على المدير بفوائد كثيرة وكذلك المنشأة. إن نظام العلاوات لا يدفع سوى القليل عادة لتحقيق ١٠٠٪ من الإنتاج المخطط، وبعدها تدفع مكافآت إضافية للإنتاج الزائد عن ذلك

المستوى، مما يؤدي إلى متوسط علاوة إدارية بما يعادل ٢٥٪ أو ٣٥٪ من الراتب الأساسي[١٦]. وحصل أعلى المدراء في منتصف السبعينيات على علاوت تفوق ٥٠٪ من رواتبهم الأساسية. علاوة على ذلك إن ترفيعات المدراء ونظام الإبقاء على الوظائف يعتمد على تحقيق أهداف الناتج الإجمالي. لذلك نجد توليفة من الأهداف الضيقة إجمالاً وعرض غامض (خاصة على مستوى البيع بالجملة بين المنشآت المنتجة والمستهلكة) ومكافآت كثيرة لتحقيق الأهداف الإنتاجية المخططة وكانت النتيجة سلوك إداري غير رسمي وغير عملي في حالات كثيرة هي مشكلة لم يتوقعها منظروا الاقتصاد الإشتراكي الذين افترضوا أن المدراء سيطيعون جميع الأوامر المعطاة لهم من السلطات العليا.

كيف يحمي المدراء السوفيت أنفسهم ويترعرعون في تلك البيئة؟

أولاً: باستطاعة المدراء خلال مرحلة وضع الخطة محاولة الحصول على أهداف سهلة أي أهداف متواضعة مقارنة بالقدرة الإنتاجية الحقيقية لمنشآتهم. وهذه مشكلة أي نظام يستطيع فيه المشتركون التلاعب بالأهداف التي يقاس أداؤهم بها ما لم يكون نظام المكافآت مشكلاً بحيث يبطل هذه الملامح السلبية. وهذا بكلمات موجزة سبب أهمية نظام المكافآت في اقتصاد مخطط.

ثانياً: بإمكان المدراء التركيز على ما هو مهم (من ناحية مكافآتهم) وإهمال أو التخلي عن الأوجه الأخرى. فقد يضحي بأهداف تقليل التكاليف بالإضافة إلى أهداف متنوعة أخرى من أجل ضمان تحقيق أهداف الناتج الإجمالي. وهذا تفسير أساسي لأسباب النواقص shortages في قطع الغيار في قطاع الصناعة السوفيتي: لأن تصنيعها يخل بخطوط الإنتاج ولا يساهم بقدر كافي في تحقيق المكافئات.

ثالثاً: باستطاعة المدراء محاولة تحقيق الأمان safety في ممارسات أخرى متنوعة. فمثلاً، باستطاعة المدراء زيادة المخزون من المواد المتوقع

أن يكون عرضها قاصراً، وباستطاعتهم تجنب التغيير والإختراع خاصة، وبإمكانهم إنشاء اتصالات غير مخططة (غير رسمية أو عائلية) لضمان وفرة المدخلات الهامة عند الحاجة اليها.

وللبيئة الإدارية السوفيية غير الرسمية عدد من الملامح المخلة والنتيجة الصافية لها قد تغير نتائج الإنتاج إلى حد بعيد عما توقعه المخططون. وهناك ملامح ضرورية للتعويض عن الأخطاء التي تقع بها السلطات المخططة وكذلك انهيار نظام العرض. ويخضع إذن تنفيذ الخطة لمقاييس كثيرة من المرونة والتفاوت التي لم تتصورها النماذج النظرية إذ لا يعمل الناس تماماً كما يطلب منهم لكن لا تقف الدولة عاجزة، لأن باستطاعتها أن تمارس تحكماً ما بإدارة المنشأة.

ويراقب المخططون أداء المنشآت مع أن هذا ليس بالمهمة السهلة في اقتصاد بحجم الإتحاد السوفيتي. لهذا فإن الحزب الشيوعي السوفيتي مؤسسة مهمة لهذا السبب. وتحتوي معظم المنظمات على خلايا للحزب ويكون مدراء المنشآت في أغلب الأحوال أعضاء في الحزب ويكونوا بذلك مطلعين على الأولويات التي يحددها الحزب(*). وعلى كل حال تقريباً على جميع مستويات الاقتصاد السوفيتي هناك ميلان لصالح أعداد تقارير ناجحة للنتائج. فإذا كان أداء المنشآت المحلية جيداً تتحسن وظيفة مسئول الحزب المحلي وكذلك يصدق الوضع على جميع مستويات الهرم. ويعتبر بنك الحكومة وسيلة أخرى للرقابة المختلفة وترجع أهميته إلى أنه بنك الدولة (state bank)[١٧] فمعظم المنشآت السوفيتية يتم تمويلها عن طريق الميزانية وهذا يعني أن الأرصدة من وإلى المنشآت تمر عبر بنك الدولة إلى وزمن ميزانية

(*) تحدد خطة المنشآت عادة نطاق واسع من الأهداف التي على المدير تحقيقها. ففي حالة التضارب بين بعض الأهداف مع البعض الآخر، وهو شيء إلى حد ما حتمي فكيف يقرر المدير أي الأهداف سيحقق وأيها سيتجاهل؟ وبكلمات أخرى كيف يتم اختيار الأولويات على مستوى المنشأة؟ إن هذه المدخلات الغير رسمية لعملية اتخاذ القرار تعتمد على الخبرة الإدارية وتأثير الحزب الشيوعي.

الدولة. وميزانية الدولة مصدر أساسي لأرصدة المنشآت الإستثمارية أو لصالح منشأة تخسر أموالاً، أو أرصدة الإعانة.

والأرباح أيضاً تتدفق من خلال بنك الدولة وتشكل ضرائب الأرباح جزءاً مهماً من إيرادات الميزانية السوفيتية. ويتطلب من كل منشأة أن يكون لها حساباً مع بنك الدولة التي تسجل فيه جميع المعاملات. فليس فقط كمية ونوعية العمال التي تستخدمها المنشأة محددة في الخطة ولكن أيضاً الأرصدة المستخدمة لدفع أجور العمال يجب أن تكون تحت رقابة بنك الدولة.

ثانياً: يمكن التلاعب بالسلوك الإداري نتيجة لطبيعة المكافآت المادية الأدبية[١٨] ولاحظنا أن بإمكان المدراء السوفيت تحصيل علاوات نقدية عالية لقاء تحقيقهم الأهداف كذلك هناك مكافئات أخرى مثل السكن، والعطلات والسيارات والترقيات. وعلى الجانب السلبي يمكن طرد المدراء ذوي الأداء السيء وهي عقوبة كانت تستخدم بشكل أكبر في بداية عهد التخطيط السوفيتي عنها هذه الأيام[١٩].

ورأينا بأن الخطة السوفيتية تتعايش على شكل نقدي وعيني أيضاً. وتشتق الخطط المالية عن طريق تطبيق الأسعار على الخطط العينية. وفي السنوات الأخيرة تمت زيادة في التركيز على المتغيرات المالية وبناءاً عليه على موضوع تحديد الأسعار. فمن ناحية نظرية وعملية يستخدم النظام الرأسمالي الأسعار لتخصيص الموارد. فإذا كانت الأسعار ذات فائدة في تحقيق الأهداف الاجتماعية فيجب أن تعكس وبدقة الندرة النسبية. وإذا نمت أهمية المتغيرات المالية في النظام السوفيتي (مثلاً، إذا استخدمت التكاليف والأرباح في عملية اتخاذ القرار) ماذا يمكن القول عن طبيعة الأسعار السوفيتية؟

الأسعار وتخصيص الأرض والعمل ورأس المال:
PRICES AND THE ALLOCATION OF LAND, LABOR AND CAPITAL:

الأسعار السوفيتية ـ ملامح عامة : Soviet prices - General Features:

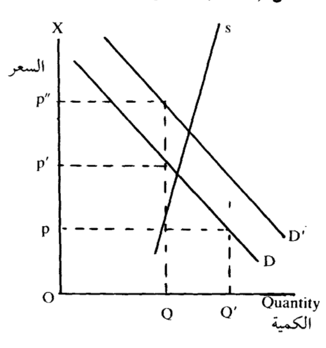
تحدد الأسعار السوفيتية مع بعض الإستثناءات من قبل السلطات الإدارية؟ وفي حالة أسواق المزارع الجماعية والخدمات التي يقدمها عمال الأعمال الخفية moonlighting فإن الأسعاد تحددها قوى العرض والطلب. والأسعار الصناعية السوفيتية تحدد إلى حد كبير لتساوي متوسط التكلفة في الفروع الصناعية وبإضافة علاوة ربح صغيرة. ومتوسط تكلفة الأفرع يعرف إجمالاً بشكل يستثني الإيجار والفائدة وكان لاستعمالها كمعيار إن أدت لحصول المنشآت على أرباح مخططة وخسائر مخططة داخل نفس الفرع. وحاولت السلطات السعرية رفع الأسعار بقدر كبير في فترات تعديل الأسعار لتعمل جميع المنشآت بربحية. ويعني هذا أن المنشآت عند الحد لن تحقق خسائر أو أرباح breakeven ومنشآت أخرى ستحقق أرباحاً كبيرة عند تقديم تعديلات الأسعار. إلا أن الصعوبة الإدارية في عمل تعديلات متعددة أدى إلى السماح بتخلف الأسعار تاريخياً عن زيادات التكلفة الحقيقية (زيادة الأسعار لا يقابلها زيادة في الإنتاجية). وفي بعض الأوقات سمح لمعظم المنشآت في فروع خاصة أن تحقق خسائر مخططة. وخلال آخر ربع قرن ندرت التعديلات السعرية الأساسية فأسعار الجملة التي حددت عام ١٩٥٥ بقيت سارية المفعول بصفة عامة حتى عام ١٩٦٦. وسيبقى التعديل لعام ١٩٦٦ ـ ١٩٦٧ ساري المفعول حتى التعديل العام للأسعار المخطط له في الثمانينيات.

وفيما يتعلق بعلاقات المنشآت (بالجملة) فإن الأسعار بالجملة تلعب في الأساس دوراً محاسبياً لأن العرض والطلب محدد إدارياً وليست دالة في الأسعار على كل حال عندما تترك المنتجات مرحلة المبيعات بالجملة للبيع

على المستوى البيع بالتجزئة لا تصبح الأمور بتلك السهولة. والشكل (٧-٢) يبين عملية تحديد أسعار التجزئة.

إذ يتحدد عرض السلع الإستهلاكية على مستوى التجزئة إلى حد بعيد من قبل المخططين، مع أن المنتجين إذا كان لهم خيار من ناحية مزيج السلع يختارون إنتاج سلع بأسعار أعلى نسبياً. لذلك نرسم منحنى العرض (s) بانحدار حاد لأعلى ومنحنى العرض كدالة في الأسعار النسبية والدخل والذوق إلى حد كبير خارج عن نطاق سلطة المخططين المباشرة. كيف باستطاعة المخططين ضمان توازن العرض والطلب عند أسعار البيع بالتجزئة؟ عادة تتحدد أسعار التجزئة عند (أو بقرب) مستوى التوازن بغرض ضريبة (ضريبة محولة turnover) أو معونة (إذا كان السعر أعلى من سعر التوازن) وإذا تحددت أسعار التجزءة عن سعر الجملة (ومؤسسة على التكاليف)، سيكون هناك فائض طلب Q'Q حيث أن OQ الكمية المعروضة و OQ′ الكمية المطلوبة. وبناء عليه يجب إيجاد نوع من التوزيع بالحصص rationing.

شكل (٧ ـ ٢): الضرئب المحولة السوفيتية



وبالإضافة لتوزيع الحصص الإداري وقبول فائض الطلب (كما يشاهد بالصفوف الطويلة من الناس لشراء السلعة) لبعض السلع، فقد اعتمدت السلطات السوفيتية كثيراً على الضرائب المحولة لموازنة الطلب والعرض. فإذا اختارت السلطات توزيع الحصص عن طريق السعر، وجب تحديد السعر عند (OP') وقد يسود توازن تقريبي. ومن الضروري ملاحظة أن رفع أسعار التجزئة لا يزيد من الكمية المعروضة فوق (OQ) لأن المنشآت تستمر في استلام سعر الجملة OP مقابل منتجاتها. والفرق بين أسعار التجزئة والجملة (بإهمال إضافات التجارة الحدية) فهو الضريبة المحولة.

والضريبة المحولة في هذه الحالة (PP') مكون هام من مكونات إيرادات الميزانية السوفيتية. وتختلف هذه الضريبة عن ضريبة المبيعات الغربية فإن نسبتها تختلف جداً من سلعة لأخرى ويتضمنها السعر بدلاً من أن تضاف للسعر عند البيع. وحجمها (معدلها على سلعة ما ونسبتها من إيرادات ميزانية الدولة) قد انخفض ببطيء مع الزمن عندما زاد المخططون من عرض السلع الإستهلاكية ورفعوا أسعار الجملة على منتجات المزارع.

ومع أن الأسعار قد تقترب من التوازن على مستوى التجزئة يجب التأكيد على أن آلياتها تختلف كثيراً من تلك السائدة في اقتصاد السوق الرأسمالي ففي الأخير ما نراه في الحالة السوفيتية على أنه ضريبة ما هو في الحقيقة إلا ربحاً يحصل عليه المنتجين مما يشكل إشارة مهمة جداً للمنتجين المتواجدين لزيادة العرض ولمنتجين جدد لدخول السوق. لكن هذه الإشارة لا توجد في الحالة السوفيتية لأن ما نعتبره ربحاً في المعنى الرأسمالي يتحقق كإيراد ضريبي للدولة ولا يعني المنتج على مستوى الجملة وإجمالاً لا يهتم بتلك الظواهر. ولذلك فإن الحلقة بين طلب المستهلكين والمنتجين منفصلة تماماً. افترض زيادة في الطلب من (D) إلى (D'). فطالما يستمر المنتج بتحصيل سعر الجملة (OP) فسوف تبقى الكمية المنتجة (OQ). ولكن عند سعر المفرق القديم (OP') نجد هناك فائض طلب. وتستجيب الدولة بالنهاية برفع الضرائب المحولة بحوالي P' P".

وبهذه الطريقة **فإن** من العدل القول أن الحالة السوفيتية تتحدد قيمة ومزيج السلع الإستهلاكية بناءاً على تفضيلات المخططين وليس حسب طلب المستهلكين مع إنه في الأجل الطويل قد يأخذ المخططون في الاعتبار إشارات المستهلكين عند تحديد أهداف الخطة. لذلك فهناك جدل على أن الأسعار في الحالة السوفيتية تلعب دوراً محدوداً جداً في عملية التخصيص وتستخدم أساساً لأعمال مثل مقاييس وتحكم وللتلاعب في توزيع الدخل.

وركزت سياسة الأسعار السوفيتية دائماً على الرغبة في تسعير بعض السلع والخدمات تسعيراً منخفضاً نسبياً وآخر مرتفعاً. وتعكس السياسة **موقفاً** مختلفا جداً (اشتراكي) تجاه التوزيع الملائم الأقل تفاوتاً للدخل وتجاه تحديد ما هو ضروري وما هو كمالي. لذلك فأسعار الكتب والإسكان والعناية الصحية والمواصلات منخفضة جداً وأسعار السيارات والفودكا مرتفعة جداً. وهذه وسيلة هامة لتغيير توزيع الدخل الحقيقي بناءاً على أهداف الدولة.

أسعار المدخلات - الأرض والعمل:

Input prices - Land and Labor:

ركزنا حتى الآن بشكل خاص على أسعار السلع والخدمات على مستوى الجملة والتجزئة. فماذا عن أسعار المدخلات - الأرض - العمل، ورأس المال؟ إن أسعار المدخلات (عناصر) في الإتحاد السوفيتي تعكس توليفة غريبة من الماركسية التقليدية والعملية والضرورة التخصيصية وليس هناك في معظم الوقت أسعار إيجار للأرض الزراعية. ويجعل غياب الأسعار للأرض من حسابات المزرعة تجربة موضع تساؤل يترتب عليها جدل لا نهاية له حول دور إيجار الأرض في ظل الإشراكية. وبالرغم من بعض الاهتمام في مشكلة تقويم الأرض فلم يحاول الإتحاد السوفيتي تطوير نظام كالمستعمل في إلمانيا الشرقية مثلاً حيث تقوم الأرض حسب نظام النقاط وتاريخياً على كل حال حاول المخططين السوفيت اقتطاع إيجار من الريف السوفيتي باستخدام أسعار شراء تختلف حسب المناطق ونفقات متباينة

لخدمات الآلات التي توفرها محطات الآليات الجرارة.

وتخصيص العمل في الإتحاد السوفيتي حالة مختلفة جداً لوجود سعر للعمل على شكل معدل أجري. كيف تحدد الأجور في الإتحاد السوفيتي وأي دور تقوم به لتخصيص العمل بين مختلف الوظائف والإستخدامات والمناطق(٢١).

لقد كانت الأجور المختلفة تاريخياً أحد الآليات المتعددة المستخدمة لتخصيص العمل في الإتحاد السوفيتي. فالطلب على العمل إلى حد كبير طلب مخطط فعند تحديد أهداف الإنتاج يمكن اشتقاق متطلبات العمل باستخدام المعاملات الفنية technical coefficients التي تمثل كمية العمل الضرورية لإنتاج الوحدة في ظل التكنولوجيا المتوفرة. وعلى جانب العرض على كل حال القطاع العائلي حر بدرجة كبيرة **لعمل الخيارات** الوظيفية والخيار بين العمل والفراغ مع الأخذ في الحسبان إن أشكال الدخل الأخرى - مثل الإيجار **والأرباح** - لا تعود للأفراد قانونياً أو للقطاع العائلي في النظام السوفيتي. وتحدد الدولة فوارق الأجور - مثلاً حسب الوظيفة والإقليم - كمحاولة منها لتحفيز العروض الملائمة لتساوي الطلب المخطط.

وطريقة تحديد الأجر الأساسي **عملية** واضحة وبسيطة. إذ يتحدد للفرع الصناعي معدل أساسي أو قاعدة ويحدد هذا المعدل مستوى الأجور في الفرع أسوة بالفروع الأخرى. وهناك جدول يعطي **المعدلات التي** تفوق هذا المستوى كنسبة مئوية من القاعدة ويقوم نمط اختلاف الأجر داخل الفرع وبذلك يمكن تعديل المستوى والفرق بتعديل القاعدة أو الجدول. والنقطة الأساسية هي الآتي: لا تلعب اتحادات العمال السوفيتية ولا العمال كأفراد أي دور في تحديد الأجور، إذ تتحدد الأجور من قبل السلطات الإدارية. لكن ليس كما هو الحال في العديد من أوجه الإقتصاد السوفيتي لقد كان المخططون إلى حد كبير راضين باستخدام هذه الفوارق للتلاعب بعرض العمل. ولذلك جادل المراقبون الغربيون إجمالاً بوجود درجة كبيرة من تأثير السوق على هيكل الأجور السوفيتية(٢٢).

وبالإضافة لفوارق الأجور فقد استخدمت وسائل أخرى للتلاعب في عرض العمل. وتعتمد الإتجاهات والدرجة التي تتوسع بها طاقة مؤسسات التعليم العالمي والفني مباشرة بمكونات Composition قوة العمل. وهذه المشكلة تتحكم بها الدولة. أضف لذلك فإن العوائد الغير نقدية مثل التشهير في الصحافة والفوائد الإجتماعية والطرق الأخرى (الحوافز الأدبية) قد استخدمت للتأثير في عرض العمل. ولقد كان التوظيف المنظم من قبل المنظمات الخاصة والحزب طريقة مهمة في السابق ولكن قلت أهميته في السنوات الأخيرة مع استثناء احتياجات الإنتاج الزراعي الموسمية[٢٣]. وبذلك يجمع النظام السوفيتي ما بين العوائد المادية **والمعنوية** وبتركيز أكثر على العوائد المادية.

ولقد ضمنت السياسات العمالية السوفيتية بما فيها حملات العمل **الجبرية** في الثلاثينيات درجة عالية جداً من المشاركة بالعمل **لتوفير التنمية** الاقتصادية السريعة. في السنوات الأخيرة، فاق معدل المشاركة في قوة العمل المدنية كنسبة من حجم السكان القادرين على العمل عن ٩٠٪. ومن ناحية أخرى لقد أصبحت المشاكل الهيكلية حديثاً أكثر حدة وستكون امتحاناً أساسياً لكفاءة التخطيط المركزي كآلية لتخصيص العمل. ومثلاً: لقد أدى معدل التحضر urbanization السريع وبالرغم من أنه متحكم به إلا أن هناك نواقص في بعض المناطق، وفوائض في الأخرى. ويصدق عدم التوازن هذا بشكل خاص على توزيع العمل إقليمياً حيث لم تستطع السلطات السوفيتية توفير العمال بشكل يوافق الطلب على العمل في سيبيريا في أقصى الشمال. أضف لذلك، إن قوانين اتحادات العمل المعوقة وسياسة «العمالة الكاملة» قد أدت إلى عمالة غير كاملة under employment ـ ومستويات مرتفعة اصطناعياً من التوظيف على مستوى المنشأة. وفي ظل الظروف الحالية، يصعب تسريح العمال حتى ولو كانوا زيادة وأدت هذه المشكلة بالدولة إلى القيام بتجارب في برامج جديدة لتشجيع تسريح العمال الغير منتجين. ولم يحل الاقتصاد السوفيتي مشكلة موارد العمال على مستوى الاقتصاد الجزئي لاقتصاد حديث. والسؤال الهام الذي يظهر هو هل يمكن الإبقاء على سياسة العمالة الكاملة (أو فوق الكاملة) وبنفس الوقت ضمان كفاءة في التخصيص إن هذه أحد

المناطق الهامة التي تحتاج إلى تعديل في طرق التخطيط السوفيتي. ومن الجدير بالذكر أن القيادة السوفيتية ما بعد برجنيف قد ركزت كثيراً على الانضباط العمالي والروح المعنوية في أول جهودها لتحسين الأداء الاقتصادي.

تخصيص رأس المال: Capital Allocation:

نتحول الآن لموضوع تسعير رأس المال أو تحديد سعر فائدة له[٢٤]. وكما رأينا في الفصل الرابع لا يعتبر رأس المال من المدخلات التي تخلق قيمة في النظرية الماركسية. لماذا يستدعي استخدامه إذن توليد عائد على شكل نفقة (سعر فائدة)؟ حتى لو افترضنا أن رأس المال ليس له طاقة لخلق قيمة فإن المتوفر منه أقل من المطلوب ويجب وضع وسائل لتخصيصه. علاوة على ذلك حتى لو استخدم سعراً معيناً في عملية التخصيص فإن السعر هذا لن يقوم بغير ذلك الدور. لذلك في الإتحاد السوفيتي حيث تملك الدولة مجموع رأس المال ولا يوجد سوق لرأس المال يعود الدخل من رأس المال مباشرة للدولة وليس للمالك الفرد. وبذلك لن يكون له أي أثر على الدخول النسبية ولكن حتى في إطار إشتراكي مخطط. يجب إيجاد وسيلة لتخصيص رأس المال بين الإستخدامات المتنافسة المختلفة. فما هي هذه الوسيلة؟

ففي حالة الإتحاد السوفيتي تتحكم سلطات التخطيط المركزية بالتخطيط للإستثمار وعلى مستوى الوزارة يقوم بتخطيط الإستثمار منظمات تحديد المشاريع وعند رسم خطة الإنتاج يستخدم المخططون معاملات فنية coefficients technical لتحديد كمية الإستثمار الرأسمالي الضروري لإنتاج ذلك المستوى وضمن **الإطار** المتواجد تتوزع الأرصدة الإستثمارية من خلال النظام المصرفي. وقد تتوفر بعض الأرصدة على أسس غير مركزية من أرصدة المنشأة المحلية ولكن حتى هذه الأرصدة تبقى خاضعة لتحكم دقيق من قبل النظام المصرفي. ويتحدد عرض الأرصدة للإقتصاد السوفيتي الإجمالي ما عدا أرباح المنشآت المتبقي residual بالادخار الاجتماعي الإجمالي وهي علاقة تخضع لرقابة المخططين. وليس من الغريب إذن أن نسبة الإستثمار

(وبذلك الإدخار) من الناتج القومي الإجمالي **مرتفعة** جداً في الإتحاد السوفيتي - أعلى بكثير عن مثيلتها في الولايات المتحدة(*). وفعلاً هذا يوضح أحد الملامح الأساسية لتفضيلات المخططين. وفي اقتصاد السوق يظهر ويتأثر الإدخار الكلي بالدولة إلا أنه يتحدد إجمالاً عن طريق الأفراد والأعمال عندما يختارون بين الإستهلاك في الوقت الحالي أو استهلاك أعظم في المستقبل. وفي الإطار السوفيتي تتحكم الدولة بكمية الادخار (إلى حد كبير من قبل الدولة والأعمال) وكمية الإستثمار. وفي اقتصاد رأسمالي يظهر الادخار على هيئة أرباح غير موزعة في الأعمال ودخل لم يستهلك في القطاع العائلي. ويوجد نفس نوعي الإدخار في حالة الإتحاد السوفيتي، لكن كون الأجور والأسعار تحددها الدولة تستطيع الدولة نفسها أن تراكم مدخرات بأي معدل تختاره دون العودة للطرق الضريبية الغير مباشرة. إن هذه القدرة على التحكم بالإدخار والإستثمار تعتبر آلية قوية لتشجيع معدل نمو اقتصادي أسرع (مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة) من ما يمكن أن يحتمله اقتصاد توجهه سيادة المستهلك.

ومنذ عام ١٩٦٩ بدأت الأعمال السوفيتية ترفع سعر فائدة (غرامة) بدل استخدامها لرأس المال. وهذه الغرامة تكون عادة قليلة (٦٪) مصممة لتغطية التكاليف الإدارية لجعل الأرصدة الرأسمالية متوفرة للأعمال.

وعلى مستوى المنشأة فإن مشكلة خيار الإستثمار كانت ولفترة طويلة مألوفة للمهندسين والإقتصاديين الغربيين افترض أن هناك توجيهاً لبناء طاقة لتوليد حجم معين من الطاقة الكهربائية. فهل ستكون الطاقة كهرمائية أو طاقة نووية، أو الفحم كمحروقات لها، أو لماذا؟ كيف يستطيع الفرد مقارنة الصيغ

(*) وصل الإستثمار السوفيتي الإجمالي كنسبة من الناتج القومي الإجمالي (حسب التعريف السوفيتي) في السنوات الأخيرة إلى حوالي ٣٥٪ إلى ٤٠٪ أو تقريباً ضعف المستويات في الولايات المتحدة وهناك قليل من الدول - مثلاً اليابان التي فاقت بنسبة استثمارها نسبة الإتحاد السوفيتي. وتصل تقريباً النسب في أوروبا الغربية من نسبة الإتحاد السوفيتي.

المختلفة Variants كثيفة رأس المال ذات تكلفة التشغيل المنخفضة بالصيغ المختلفة التي تتطلب رأس مال أقل في البداية ولكن لها تكلفة تشغيل عالية بعدئذ؟ ومع أن الوسائل الشبه سوقية لإتخاذ هذا النوع من القرارات قد رفضها ستالين في الثلاثينيات من هذا القرن مفضلاً حكمه المخططين إلا أن هذه الطرق طفت على السطح مرة ثانية بنهاية الخمسينيات واستخدمت على نطاق واسع في السنوات الأخيرة ولكن واجهت قدراً من الجدل.

ومنذ ١٩٥٨ قبل المخططون عند الاختيار من بين الصيغ المختلفة للمشاريع (مثلاً تلك المؤدية إلى توسع مخطط في الطاقة) بمبدأ الخيار المعتمد على طرق تقليل التكاليف. وللإيضاح فقد استخدمت معادلة عامة (معامل الفعالية المقارن the coefficient of relative effectiveness) لمقارنة الصيغ المختلفة للمشاريع منذ عام ١٩٥٨.

$$c_i + E_n K_i = \text{Minimum}.$$

حيث:

c_i = النفقات الجارية على المشروع رقم i من المشاريع الإستثمارية.
K_i = تكلفة رأس مال المشروع الإستثماري ith.
E_n = معامل معياري normative coefficient.

واستخدمت هذه المعادلة لوزن المبادلة بين نفقات رأس مال عالية (K_i) وتكاليف تشغيل منخفضة (c_i). والفكرة الأساسية لهذه المعادلة هي أن الصيغ المختلفة للمشاريع المختارة يجب أن تعطي الحد الأدنى من التكاليف الكلية بحيث تكون غرامة رأس المال المشتق imputed متضمنة في حسابات التكاليف. وتحسب تكلفة رأس المال (الغرامة) بتطبيق المع. امل المعياري (K_n) لتكاليف رأس المال المتوقعة.

فمثلاً، افترض أنه يجب عمل الخيار ما بين مشروعين، الأول بتكاليف تشغيل (c) تساوي ١٠ مليون روبل وتكاليف رأس المال (k) بما يساوي ٣٠ مليون روبل، والمشروع الثاني تساوي فيه (c) ١٠ مليون روبل وتكلفة رأس المال (k) ٥٠ مليون روبل. وبتطبيق معامل معياري بقيمة ١٠٪ بعطينا

تكلفة كلية بحوالي ١٣ مليون روبل للمشروع الأول و ١٢ مليون روبل للمشروع الثاني وبناءاً عليه يجب اختيار المشروع الثاني لأنه الصيغة ذات التكلفة الدنيا. افترض على كل حال أن المعامل المعياري المطبق ٢٠٪. ففي هذه الحالة تكون التكلفة الكلية للصيغة الأولى ١٦ والثانية ١٧. وفي هذه الحالة سيتم اختيار الصيغة الأولى بعد تغيير المعامل المعياري.

ويجب التنبه لأخذ الملامح المهمة لهذه لمعادلة. فكلما ارتفعت قيمة المعامل المعياري كلما ارتفعت تكاليف رأس المال المشتقة وقل احتمال اختيار الصيغة ذات الكثافة الرأسمالية. وهذا فعلاً ما حصل في الفترة ما بين ١٩٥٨ - ١٩٦٩(*) عندما استخدم نظام معاملات معيارية متميزة. وتبع نمط الأشكال المتميزة differentiated norms المبدأ السابق بإعطاء أولوية للصناعة الثقيلة بتطبيق (E_n) منخفضة لفروع الصناعات الثقيلة (وبذلك تشجع اختيار الصيغ ذات الكثافة الرأسمالية من المشاريع في تلك الفروع) و (E_n) منخفضة للصناعات الخفيفة. وحلت عام ١٩٦٩ طريقة معيارية أخرى new standard methodology(١٥) محل النظام المتميز القديم ذو المعامل المعياري النمطي normative coefficient standard المساوي ١٢٪. وافترض تطبيقه بالمساواة على جميع أفرع الاقتصاد.

إن قبول مبدأ تخصيص رأس المال بين صيغ المشاريع المختلفة على أساس تلك الحسابات لمعدل العائد يجب أن يطمس الحقيقة بأن التخصيص الأساسي لرأس المال حتى الآن يتحدد عن طريق خطة استثمارية إدارية مشتقة من خط الإنتاج. وتستخدم هذه الحسابات لمعدل العائد فقط للإختيار من بين الصيغ المختلفة للمشاريع التي تتبع تفضيلات المخططين أصلاً. لذلك فإنها تستخدم لتقرير أي نوع من الخطط يجب استخدامه لتوليد الكهرباء مثلاً، أم هل يجب أن يكون الإستثمار في توليد الطاقة أو إنتاج الصلب. وفي الحقيقة لقد تم تلطيف المعاملات التي قدمت عام ١٩٦٩ إلى

(*) في الحقيقة استخدمت عدة قواعد لاتخاذ قرار الاستثمار: واستخدم معامل الفعالية المقارنة كثيراً وعلى نطاق واسع وكان أيضاً أكثرها موضعاً للنقاش.

حد كبير بعد ذلك باستثناءات عديدة لأفرع معينة من الصناعة الثقيلة ولمختلف المناطق.

التخطيط التمويلي: Finanical Planning:

خلال عهد الخطة تحكمت إدارة الاقتصاد السوفيتي عن طريق القوانين والتعليمات وبالرغم من وجود التصنيفات القيمية الدائم (الأسعار، التكاليف، الأرباح وغيرها) إلا إنها لم تلعب إلا دوراً محدوداً في وظيفة تخصيص الموارد. ولكنها على كل حال أصبحت أكثر أهمية بمرور الزمن. فأهمية القطاع التمويلي المتنامية في الاقتصاد السوفيتي تستحق تعليقاً إضافياً لأنها تتعلق بالحاجة للإبقاء على توازنات المجاميع النقدية.

وحتى في الاقتصاد المركزي حيث يقل اتخاذ القرارات على المستويات المحلية يبقى هناك وحدات القطاع العائلي، حيث تكون القرارات المهمة المتعلقة بالإشتراك في العمل ونفقات الإستهلاك لا مركزية إلى حد كبير. وفي هذا المضمار كيف يضمن المخططين وجود توازن الاقتصاد الكلي للسلع الإستهلاكية في الاقتصاد؟ ويمكن تبيان طلب وعرض الإستهلاك الكليين بالطريقة التالية:

$$D = WL - R \qquad (7-1)$$

$$S = P_1Q_1 \qquad (7-2)$$

حيث أن:

D = الطلب الكلي.

S = العرض الكلي.

W = متوسط الأجر السنوي.

L = عدد سنوات العامل من العمل المستخدم في الاقتصاد.

R = مقدار الدخل الغير منفق على السلع الإستهلاكية (ويساوي مجموع الضرائب المباشرة والمدخرات).

Q_1 = الكمية الحقيقية للسلع الإستهلاكية التي تم إنتاجها.

P_1 = مستوى أسعار السلع الإستهلاكية.

والمشكلة هنا من ناحية المفهوم سهلة للغاية. فعند تطور الاقتصاد السوفيتي الإشتراكي وبسرعة في سنوات التخطيط الأولى تم دفع رواتب عالية وبشكل متزايد للعمال لتحفيز درجة عالية من المشاركة وزيادة الجهود: لكن أرادت الدولة من العمال إنتاج سلعاً إنتاجية وليست سلعاً استهلاكية (Q_1). لذلك سمحت الدولة للأجور (W) بالإرتفاع بسرعة لتشجيع زيادة مدخلات العمل (L).

ولكن نتيجة لغياب الزيادات الكبيرة في السلع الإستهلاكية (Q_1)، كان من الضروري اتباع خطوات بديلة لتحقيق توازن ما بين (S) و (D)، وعلى وجه الخصوص لجعل (P_1) ترتفع بارتفاع R الذي تولد عن الشراء الإجباري للسندات. إلا أن الأسعار لم يسمح لها بالإرتفاع بسرعة كافية لامتصاص كل الزيادة في الطلب وتم السماح بوجود اختلال هيكلي بين العرض والطلب. ويعرف هذا الأسلوب المعتاد في أي اقتصاد تقدماً خلال المراحل المبكرة من النتيجة بالتضخم المكبوت repressed inflation الذي استخدم على نطاق واسع في الإتحاد السوفيتي[١٦]. ولا يوجد هناك شك في أن هذا التضخم المكبوت قد كان مستشرياً في الثلاثينيات وبداية الخمسينيات في الإتحاد السوفيتي.

وفي السنوات الأخيرة تزايد الاهتمام في التوازن التمويلي للنظام السوفيتي المعاصر وبينما يركز بعض هذا الاهتمام على مواضيع طرحناها سابقاً إلا أن البحث الحديث ركز على دور النقود في الاقتصاد المخطط وعلى وجه الخصوص على موضوع التضخم المكبوت لظاهرة مستديمة ومنتظمة في النظم الإشتراكية الاقتصادية المخططة.

وجادل المراقبون الغربيون للإقتصاد السوفيتي دائماً بأن (Q_1) الكمية الحقيقية من السلع الإستهلاكية المنتجة سنوياً قد ازدادت وعلاوة على ذلك وفي ظل حدود معينة تم تقليل الفجوة بين العرض والطلب أو فائض الطلب عن طريق استخدام الضرائب المحولة turnover tax. على كل حال ونتيجة للشكوى الدائمة من النواقص في السلع الإستهلاكية في الإتحاد السوفيتي وأعمال العلماء مثل جاونوس كورنائي Jonas Kornai قد أدت إلى إعادة تقويم للموضوع.

ومع أن بؤرة النقاش قد كانت موضوع التضخم المكبوت بحد ذاته، إلا أنه كان هناك زيادة في التركيز على تفحص هذه الظاهرة في إطار التوازن المختل وقيل إن لاستمرارية فائض الطلب في أسواق السلع الإستهلاكية آثار استرجاعية على كل النظام. لذلك إذا لم يتم تحويل الإيراد من الأجور وفي الحال إلى سلع استهلاكية مساوية فسوف يكون هناك أثر على الإدخار (في الواقع ادخار جبري). أضف إلى ذلك هناك احتمال للآثار الثانوية مثلاً انخفاض معدل اشتراك قوة العمل. إن هذه التحريات في مراحلها الأولى ويبقى الكثير موضعاً للبحث في المستقبل (انظر الملحق 7A). وخصص الباحثون اهتماماً كبيراً لسلوك إدخار الجمهور السوفيتي في محاولة لإثبات أسباب الزيادة في الإدخار الكلي. وينظر بعض العلماء للزيادات الأخيرة في المدخرات كبرهان على عدم التوازن (يدخر الناس لانهم لا يجدون شيئاً يشترونه بالأسعار القائمة). ويرى البعض الأخر من العلماء بأن سلوك الإدخار السوفيتي منسجم مع سلوك الدول الرأسمالية[٢٧].

دور قوى السوق: THE ROLE OF MARKET FORCES:

صنفنا الاقتصاد الأمريكي على إنه اقتصاد سوقي أصبح للدولة فيه دوراً متنامياً وموضع جدل. وصنفنا الاقتصاد السوفيتي من ناحية أخرى على إنه اقتصاد مخطط لقوى السوق فيه أهمية ثانوية ومعتدلة. وكما نظرنا للنشاط الاقتصادي الذي تقوم به الدولة كاستثناء في تخصص السوق للموارد في الولايات المتحدة علينا الآن تفحص دور السوق في الإتحاد السوفيتي كاستثناء لتخصيص الموارد عن طريق الخطة.

وينظر للملكية والتحكم في النظام الاقتصادي على إنها وظيفة الإرتباط لذلك في الحالة السوفيتية نفترض في الدولة وهي المالكة الأساسية لوسائل الإنتاج على إنها تمارس تحكماً في اتجاه النشاط الاقتصادي من خلال الخطة القومية الاقتصادية. وحددنا حديثنا عن الاقتصاد السوفيتي في هذا الإطار مع إننا ذكرنا بعض الإستثناءات.

وجادل بول كريج روبرتس Paul Craig Roberts بأن الاقتصاد السوفيتي

نظام «متعدد المراكز Polycentric» وهو نظام متنوع التحكم[٢٨] ويعتقد بأن التفاعل بين الأعمال على المستوى المحلي وعلاقاتهم المتبادلة غير الرسمية وتوليد تدفق المعلومات المحلية وليس الخطة، هي القوة الأسسية في تحديد النشاط الاقتصادي.

وتوصل يوجين زالسكي Eugeen Zaleski من تحليله لتنفيذ الخطة بأن للتعديلات الإدارية بعد إتمام الخطة أثر أكبر على تخصيص الموارد من الخطة نفسها. ويشير زالسكي للإقتصاد السوفيتي على إنه اقتصاد منظم إدارياً administratively managed (وليس مخططاً).

وبدأ عدد من المحللين الغربيين بالتساؤل فيما إذا كان الاقتصاد السوفيتي فعلاً اقتصاد مخطط. ويقول جان ولهلم John H. Welhelm بأن الخطة الأساسية غير عملية عادة وتتغير باستمرار أثناء عملية التطبيق، ويتم بالنهاية تعديلها لتتلائم مع ما يتوقع تحقيقه. وفي ظل هذه الأوضاع يجادل ولهلم بأنه من غير الملائم وصف الاقتصاد السوفيتي على إنه اقتصاد مخطط[٣٠]. ولا يسمح الدليل المتوفر لنا بالتوصل إلى نتائج حاسمة عن هذا السؤال إلاّ إننا نرفض الحجة القائلة بأن الخطة ليست أحد المحددات الهامة في النشاط الاقتصادي. وبدلاً من ذلك فإن الموضوع المطروح هو هل هناك قوى إضافية تؤثر في النتائج الاقتصادية؟

وقد تكون قوى السوق أيضاً مهمة من خلال تأثيرها الغير مباشر مع قرارات الخطة. وجادل الاقتصاديون الغربيون منذ زمن بأنه في بعض القطاعات من الاقتصاد السوفيتي - مثلاً تخصيص العمل - استخدم المخططون آليات شبه سوقية للتأثير على النتائج المشاهدة. وبذلك استخدمت فوارق الأجور للتأثير على توزيع العمل حسب الأقاليم وحسب الفصول وحسب المُهن واستخدمت أسعار التجزئة لتخصيص السلع الإستهلاكية المتوفرة. وحقيقة كون هذه التغيرات (الأجور وأسعار التجزئة) قد حددها المخططون إلا إنها لا تنفي دور القوى السوقية. وفي هذه الحالات يعمل المخططون في الحقيقة كعمل الوسطاء الشبه سوقيين.

والدور الثالث للقوى السوقية هو الاقتصاد الثاني second economy. أو

«الاقتصاد المقابل counter economy». وقام بتحليل الاقتصاد الثاني بشمول جرجوري جروسمان Gregory Grossman وديمتري سايمز Simes Dimitri وارن كاتسنلونبوجن Aron Katsenlinboigen[٣١] ويشمل على عدد من النشاطات الشبه سوقية بدرجات متفاوتة في أهميتها وشرعيتها وتوفر تبادل «غير مخطط» بين المستهلكي والمنتجين. وبناءاً على جروسمان على نشاطات الاقتصاد الثاني أن تفي بالشرطين:

١ ـ أن يكون النشاط بهدف الربح الخاص.

٢ ـ أن يكون معلوماً بأن النشاط يخالف القوانين الموجودة.

إن أمثلة نشاطات الاقتصاد الثاني كثيرة. فقد يعالج الأطباء مرضى خاصين برسوم أعلى. وقد يضع رجل للبيع سلع ذات نوعية عالية جانباً للزبائن الذين يدفعون بقشيشاً كبيراً. وقد يضع مدير منشأة النسيج جانباً إنتاج للبيع لقنوات عرض غير رسمية. وقد يحول فلاح المزارع الجماعية أرضاً أو مواد لقطعة الأرض التي تخصه. وقد يتعامل رجل السوق السوداء في المدن ذات الموانىء بسلع مهربة. وقد ينقل صاحب السيارة الخاصة بضاعة السوق الثانية. وفي بعض الحالات تتداخل تبادلات السوق الثانية والسوق الرسمية. فقد يحول المدير بعض الإنتاج للتبادل في الاقتصاد الثاني ليحصل على أرصدة ويشتري بها مواد غير رسمية يحتاجها ليحقق هدف الخطة. وقد تقدم النشاطات الرسمية للأعمال كواجهة لازدهار مهام أسواق الثانية.

وبناءاً على المعلومات المتوفرة تتركز نشاطات الاقتصاد الثاني في المزارع الجماعية وفي شبكة المواصلات. ويبدو أن الإشراف على المزارع الجماعية ضعيف ويقوم بذلك بدور الواجهة الأفضل للإقتصاد الثاني. كما أن أعمال المواصلات في غاية الأهمية للإقتصاد الثاني نظراً للحاجة لنقل بضاعة الاقتصاد الثاني. ولقد كان لتزايد ملكية السيارات الخاصة على ما يبدو تدعيماً لعملية الاقتصاد الثاني.

لكننا لا نستطيع تقدير أهمية الاقتصاد الثاني مثلا كنسبة من مبيعات الجملة إلا أن الذين درسوا الاقتصاد الثاني يجادلون على إنه سوق ذو أهمية،

وبأخذ أمثلة منعزلة حيث تتواجد التقديرات كان ربع المشروبات الكحولية المستهلكة في الإتحاد السوفيتي ينتج ويعرض من خلال السوق الثاني عام ١٩٧٠ وفي منتصف السبعينيات كان الجزء الأعظم من المحروقات للسيارات الخاصة يتم شراءه من الاقتصاد الثاني[٣٢]. يجب أن لا نستغرب من أهمية الاقتصاد الثاني، لأن نظام التخطيط الرسمي قد خصص أولوية متدنية للخدمات الغير أساسية (مثل صالونات التجميل، تصليح الأدوات، وغيرها)، ويرتفع الإنفاق على هذه البنود عادة بارتفاع الدخل. علاوة على ذلك، فشل نظام العرض في توفير بضاعة كافية وبنوعية جيدة للمستهلك السوفيتي، ويقوم الاقتصاد الثاني بدور الوسيلة لإيصال البضاعة المتوفرة الجيدة لأعلى مزايد.

وللإقتصاد الثاني مساؤه وعيوبه بالنسبة للمخططين. إنه يساعد في الإبقاء على الحوافز لأن بالإمكان إنفاق دفعات العلاوات وزيادات الأجور في السوق الثاني. أضف إلى ذلك إنه (السوق الثاني) يؤدي إلى تقليل الضغط التضخمي على الاقتصاد الرسمي. ومن عيوب الاقتصاد الثاني أنه يؤدي إلى انحراف المشتركين في الاقتصاد عن المهام المخطط لها ويقلل من تحكم المخططين في الاقتصاد.

والمنطقة الرابعة لتأثير السوق وهي نقطة المحنا اليها سابقاً وهو القطاع الخاص من الزراعة السوفيتية. فباستطاعة عائلات المزارع في ظل أوضاع محددة استخدام قطعة من الأرض وامتلاك حيوانات وزراعة محصول. وتباع المنتجات في الأسواق (سوق الكولكوز Kolkhoz) التي تسمح به السلطات وتتحدد الأسعار بحرية عن طريق العرض والطلب وتوفر جزءاً كبيراً من دخل عائلات الفلاحين وليس من قبل الصدفة إن قطع الأرض الخاصة تنتج منتجات زراعية ذات قابلية ضعيفة للتخطيط مثل الفواكه والخضروات والألبان ـ فكلها يحتاج لعناية شخصية فائقة وتحفيز.

فما أهمية القوى السوقية في الاقتصاد السوفيتي؟ فهناك قليل من الشك بوجود القوى السوقية وأهميتها من عدة أوجه فكما ذكرنا سابقاً إن من الصعب إعطاء تقديرات كمية لأهميتها (ما عدا حالة القطاع الخاص الزراعي) فما بالك بمعرفة اتجاه التغيير الذي يحصل لها مع الزمن. على كل حال، هناك

دراسة حديثة قام بها مهاجر سوفيتي إلى فلسطين المحتلة قدر فيها حجم القطاع الخاص بحوالي ١٠٪ من دخل العائلة على أن الدخل من هذا القطاع موزع بغير مساواة ويتركز على قطاعات الخدمات.

لقد ركزنا اهتمامنا للآن على إدارة وعمل النظام الاقتصادي السوفيتي ومع أن المبادىء التي ذكرناها كانت عامة إلى حد كبير إلا أن هناك فوارق هامة بين القطاعات وهناك قطاعيين يستحقان اهتمام خاص وهما الزراعة والتجارة الدولية. .

الزراعة السوفيتية: SOVIET AGRICULTURE:

ترتيبات تنظيمية: Organizational Arrangements:

إن من الصعب وضع صورة كاملة للنظام الاقتصادي السوفيتي دون التفحص البسيط للزراعة. فأثناء تصنيع الإتحاد السوفيتي حظي القطاع الريفي بأهمية بالغة، وكان أداؤه موضع جدل. فأبعاده التنظيمية فريدة من عدة أوجه وتحظى الزراعة وحتى هذه الأيام بجزء كبير من الإنتاج السوفيتي وكذلك القوة العاملة(*) علاوة على ذلك لقد كانت عملية التخطيط المركزي للإنتاج الزراعي خبرة منيرة إن لم تكن ناجحة. إن القطاع الزراعي للإقتصاد السوفيتي حالة حال الصناعي يقع ضمن نطاق سلطة الجهاز التخطيطي. ولولا أبعاده الخاصة لما درسناه على انفراد.

فمنذ العشرينيات من هذا القرن كان ينظر إلى ما يسمى بمشكلة الفلاحين على إنها مشكلةمركزيةلأية جهود تنموية. فخلال الحرب الشيوعية والخطة الاقتصادية الجديدة تواجد أشكال مختلفة من المنظمات إلا أن زراعة

(*) كانت حصة القطاع الزراعي في السنوات الأخيرة حوالي ٢٠٪ من مجموع الإنتاج السوفيتي من السلع والخدمات واستخدمت ثلث القوى العاملة السوفيتية وفي الولايات المتحدة تصل حصة الزراعة حوالي ٣٪ من الناتج القومي الإجمالي وحوالي ٤٪ من قوة العمل. ويفسر هذا الفارق الحاجة لدراسة الزراعة على انفراد في النظام السوفيتي وليس للولايات المتحدة.

الفلاح الخاص كانت المسيطرة[٣٣]. ونظر للقطاع الريفي على إن له أهمية كبيرة لأي جهد تنموي سوفيتي لاعتماد التصنيع على ما توفره الزراعة. فبغض النظر عما إذا كانت الرؤيا للزراعة في العشرينيات كمفتاح للتصنيع صحيحة أم لا إلا أنها كانت الحجة لقرار ستالين بجعل الزراعة جماعية عام ١٩٢٩[٣٤].

ولقد كان هناك مؤسستان مسيطرتان وأساسيتان في الزراعة السوفيتية ومنذ الثلاثينيات. المزارع الجماعية (Kolkhoz) التي تعمل كتعاونية ومزارع الدولة (Sovkhozy) والتي يدفع فيها للمزارعين أجور مثل عمال الصناعة، أو «كمصنع في الحقل». فما هي الفوارق الهامة؟ أولاً، فمزارع السوفكور كانت وتبقى منشآت الدولة وذات إدارة تعينها الدولة أيضاً[٣٥]. وكانت المزراع الجماعية (الكولكوز) وتبقى (نظرياً) تعاونية بإدارة منتخبة، ثانياً: إن عمال السوفكوز موظفين حكوميين ويحصلون على أجور ثابتة حالهم حال موظفي الدولة الآخرين. أما فلاحي الكولكوز من ناحية أخرى فيحصلون على أرباح أسهم dividends. ونظراً لكون نظام الدفع هذا قد كان حجر الزاوية في محاولة ستالين في استخلاص الفائض من الريف فإنه يستحق بعض الشرح بالرغم من إنه قد تم التخلي عنه عام ١٩٦٦[٣٦].

فقبل عام ١٩٦٦ كانت عملية الدفع للفلاحين في اللكولكوز بالطريقة التالية يخصص للفرح مهمة معينة عن طريق قائد الفيلق، يتم الدفع لعدد معين من أيام العمل ويتم تسجيلها في كتاب عمل الفلاح. وليس من الضروري أن يكون يوم العمل مقياساً للوقت أو الجهد ولكنه غالباً مقياساً عشوائياً لمدخلات الشغل. وبنهاية العام تتحدد قيمة يوم العمل بالطريقة التالية:

قيمة يوم واحد من العمل = دخل المزرعة بعد دفع التوريدات المطلوبة dileveries والنفقات الأخرى، تقسيم مجموع أيام العمل في الكولكوز بالكامل.

وبتحديد قيمة يوم العمل يكون بالإمكان الدفع لكل فرد أرباح سنوية dividends وذلك بضرب عدد أيام العمل التي تراكمت بقيمة يوم العمل.

إن هذا النظام وإلى حد بعيد عشوائي. فالشغل المطلوب من يوم عمل واحد متباين حسب الأقاليم، وحسب المواسم، ومن مزرعة لأخرى، وغيره... علاوة على ذلك وبعكس مبادىء أي نظام للحوافز، فلم يكن للعامل أدنى علم مسبق بما سيحصل عليه كأجر ليوم عمل. وتم التخلي بالنهاية عن نظام يوم العمل عام ١٩٦٦ وتم إحلاله بالأجور المؤكدة.

الفوارق بين المزرعة الجماعية ومزرعة الدولة:

Collective Farm and State Farm Differences:

إن معظم تحديدات المدخلات والمخرجات في الكولكوز والسوفكوز مخطط بطريقة مشابهة بالطريقة المستخدمة في المنشآت الصناعية. إلا أن هناك بعض الفوارق الجديرة بالذكر. **أولاً**: إن طريقة الدفع للعمال في الكولكوز وحتى عام ١٩٦٦ تختلف كثيراً عن تلك المستخدمة في السوفكوز. **ثانياً**: وتختلف الطريقة التي يتم فيها الإستثمار الرأسمالي فتمويل الكولكوز إلى حد بعيد ذاتي، أما استثمارات السوفكوز فقد كانت تأتي مباشرة من ميزانية الدولة[٣٧]. **ثالثاً**: كانت وحتى الخمسينيات الآلات والمعدات بحوزة محطات الجرارات والآلات machine tractor stations وتوفر للمزارع الجماعية مقابل أجر[٣٨]. وساعدت هذه الآلية على إيجاد رقابة خارجية هامة (الحزب والدولة) على إدارة الكولكوز. **رابعاً**: كانت طريقة توزيع الإنتاج مختلفة أيضاً. فيوزع السوفكوز كمنشأة للدولة معظم إنتاجه من خلال قنوات التجارة الحكومية العادية كما هو الحال مع المنشآت الصناعية. أما الكولكوز، فعلى العكس من ذلك، يطلب منه توريد إنتاج جبري للدولة وغالباً بأسعار ثابتة منخفضة، والباقي يباع بحرية أما للدولة بأسعار أعلى أو في أسواق المزارع الجماعية. ولقد سمحت ترتيبة التسعير الثنائية المشهورة هذه للدولة في اقتطاع المنتجات من الكولكوز بحد أدنى من التكاليف في المقابل.

ويحق للعائلات في كل من الكولكوز والسوفكوز قطعة صغيرة من الأرض للإستعمال الخاص (عادة حوالي نصف أكر أو ٢٠٠٠ متر مربع)[٣٩]. والناتج من هذه الأرض مهم جداً بالنسبة لبعض المنتجات (عادة منتجات

الحدائق) ويمكن استهلاكه على المزرعة ويباع للدولة وللفلاحين في أسواق المزارع الجماعية. ويصعب تلخيص أهمية القطاع الخاص بأرقام قليلة. على كل حال لإعطاء فكرة عن أثرها علينا ذكر أن حصة القطاع الخاص في الستينيات كانت حوالي ٦٠٪ من منتجات البطاطا، و ٧٠٪ من إنتاج الخضروات و ٣٠٪ من مجموع إنتاج الحليب. وفي فترة ما بعد الحرب كانت حصة القطاع الخاص حوالي ٤٠٪ من دخل العائلة في المزارع الجماعية. ويحق للفلاحين حيازة بعض الحيوانات أيضاً. مع أن العدد المسموح به من كل نوع قد تباين مع الزمن. فمثلاً، حوالي ٤٠٪ من كل الأبقار كانت مملوكة ملكية خاصية في الستينيات.

التغييرات في الزراعة السوفيتية:

Changes in Soviet Agriculture:

لقد تغيرت الترتيبات الإدارية في الزراعة بشكل كبير منذ الثلاثينيات مع أن الكولكوز والسكوفكوز والقطاع الخاص بقيت على القليل بالإسم إلى يومنا هذا. وسنذكر الإتجاهات الأساسية لهذا التغيير. وعلى القارىء الرجوع للدراسات المتخصصة من أجل تفاصيل أكثر[٤٠].

أولاً: لقد اتبع برنامج الإندماج والتجميع منذ الأربعينيات مما قلل بشكل حاد عدد الكولكوز وزاد من متوسط حجمها وازدياد عدد السوفكوز فقد كان هناك عام ١٩٤٠ حوالي ٢٣٧٠٠٠ كولكوزي في الإتحاد السوفيتي بمتوسط مساحة لكل منها ١٢٣٥ أكر من الأرض، وبحلول ١٩٧٤ أصبح عدد الكولكوزي ٣١٠٠٠ بمتوسط مساحة ٧٩٠٤ ايكر لكل منها. وحدث تغير مشابه في عدد السوفكوز. فقد كان عدد السوفكوز عام ١٩٤٠ حوالي ٤٢٠٠ بمتوسط مساحة ٦٩١٦ أكر، وفي عام ١٩٧٣ أصبح هناك ١٧٣٠٠ سوفكوزي بمتوسط مساحة يزيد قليلاً عن ١٤٨٠٠ ايكر لكل منها[٤١]. وكلها الآن وحدات مزارع كبيرة جداً مجزءة داخلياً عادة إلى فيالق brigades ووحدات ثانوية أخرى. كذلك ما بين ١٩٥٠ و ١٩٧٠ انخفضت حصة الكولكوزي من المنطقة المزروعة من ٨٣٪ إلى ٤٨٪.

ثانياً: حصلت تغييرات إدارية كبيرة في أجهزة التخطيط والإشراف في نظام إدارة المزارع. وألغيت محطات الحرارة والآلات عام ١٩٥٨ وبيعت أدواتها للمزارع وهي حركة أعطت إدارة المزارع زيادة في التحكم في الآلات الزراعية. أضف لذلك، التحسن في نوعية إدارة الموظفين بدرجة كبيرة عنها في السنوات الأخيرة.

ثالثاً: تزايد مستوى دخل الريف بشكل حاد منذ الخمسينيات، وعادة بسرعة تزيد عن سرعة زيادة الدخل في القطاع الصناعي. أضف لذلك تقديم نظام المعاش Pension في الستينيات مما حسن كثيراً من رفاهة العمال الريفيين والمزارعين وقلل من الفارق بين دخل الريف والمدن[٤٢].

رابعاً: بعد فترة من الحملات الشاملة التي قام بها نكيتا كريتشوف في الخمسينيات (حملة الأرض الغذراء، برنامج الذرة، وغيرها) المصممة لتوسيع المدخلات فقد تحول التركيز في الستينيات والسبعينيات لتحسين الإنتاجية جزئياً عن طريق زيادات في حجم الإستثمار الذي توفره الدولة.

خامساً: تواجد برنامج لتفحص مشكلة الزراعة بشكل جدي في اقتصاد صناعي مدني. وبأخذ مثالين فقط: خصص المخططون السوفيت اهتماماً أعظم (ليس بالضرورة ناجحاً دائماً) لمشكلات تزويد المدن الكبيرة بالخضروات وبذلت جهود للحد من التدفق الدائم والسريع لصغار السن من الذكور من المناطق الريفية وندرة التخفيض مشكلة نقص العمال وعدم التوازن.

ولقد حظيت الزرعة السوفيتية دائماً بأكثر من اهتمام عارض للمراقبين الغربيين. فقد أدهش هؤلاء المراقبين فشل المحاصيل المأساوي وتواجد حد أدنى من اللحوم، وغياب كامل تقريباً للخضروات الشتوية من المدن السوفيتية خاصة وأن الإتحاد السوفيتي دولة كثيفة التصنيع. ووجه العديد من المراقبين اللوم في الأداء الزراعي السوفيتي الغير متوازن uneven على الترتيبات الإدارية السوفيتية الفريدة أو الإستثمار المحدود في الزراعة.

وعلينا أن نتساءل فيما إذا كان القطاع الزراعي في الإقتصاد السوفيتي

قد واجه إهمالاً بطريقة ما وأي نوع من السياسات التي تم تطويرها في السبعينيات والثمانينيات. وشهدت سنوات برجنيف قرارات هامة في الزراعة السوفيتية مع أن التغييرات قد تم تنفيذها بأقل قدر من الحماس كما حصل في عهد من سبقه. وازداد الإستثمار الرأسمالي من ١٥٪ من مجمل الإستثمار إلى حوالي ٢٧٪ وهي زيادة كبيرة بأي معيار. أضف لذلك، أصبح موضوع التكامل الزراعي الصناعي سائداً واستمر تجميع المزارع بعد دمجها مع النشاطات الصناعية (عملية التحويل processing أو التكرير مثلاً). وأدى هذا لظهور عدد متزايد من المنشآت الزراعية ـ الصناعية بأحجام وتخصصات مختلفة[٤٣]. ومن الناحية السلبية فقد أصبح الإتحاد السوفيتي في السبعينيات وبداية الثمانينيات مستورداً صافياً للحبوب: أضف لذلك أصبحت معونات الدولة الكبيرة للقطاع الزراعي ضرورية لأن أسعار الجملة لعديد من السلع أبقى عليها على مستوى أقل من تكاليف الإنتاج[٤٤].

والحل طويل الأجل السوفيتي للمشاكل الزراعية هو التكثيف intensification ـ تحسين إنتاجية القطاع الريفي. ومن المفروض أن تأتي هذه التحسينات عن طريق تقليدي وخاصة الحلول غير السوقية. ويبدو أن من غير المتوقع إعادة تقديم ترتيبات الملكية الخاصة بشكل كبير في الزراعة. فبوجود البيئة الطبيعية السيئة المستديمة وتزايد ندرة المدخلات فإن الأداء الأفضل لن يكون سهل التحقيق.

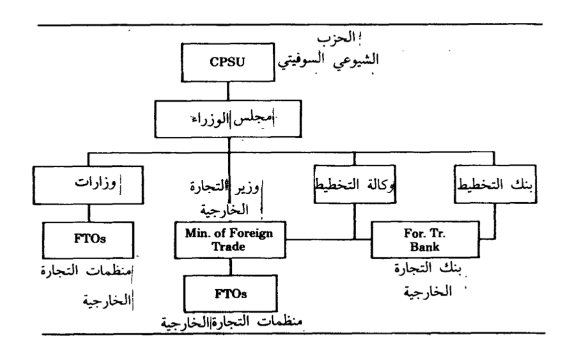
التجارة الدولية: INTERNATIONAL TRADE:

لا تكتمل تغطية الاقتصاد السوفيتي دون بعض النقاش عن كيفية مشاركة النظام الاقتصادي السوفيتي في الاقتصاد الدولي. سنخصص الفصل الحادي عشر لنقاش مفصل للتجارة الدولية ـ وخاصة طبيعة الترتيبات التجارية في مختلف النظم الإقتصادية. وفي هذا الإطار سنحد من نقاشنا لنغطي بعض الحالات السوفيتية الخاصة مرجئين الموضوعات التجارية العامة والتخطيط، والأسواق لاعتبارها لاحقاً.

لم يعرف المراقبون الغربيون الشيء الكثير إلا في السنوات الأخيرة عن

كيفية اتخاذ القرارات في قطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد السوفيتي[٤٥]. فاتخاذ القرارات - فيما يخص بماذا نتاجر ومع من وعلى أي الأسس - إلى حد كبير يتركز في ثلاثة مناطق وزارة التجارة الخارجية (MFT)، وبنك التجارة الخارجية (BFT)، ومنظمات التجارة المختلفة (FTOs). ومن ناحية رسمية يعكس الشكل (٧-٣) إدارة التجارة الخارجية السوفيتية. فوزارة التجارة الخارجية حالها حال الوزارات السوفيتية الأخرى مركزية تقريباً. وتهتم بموضوعات تخطيط التجارة الخارجية وتطوير خطط التصدير والإستيراد - وكلها تشكل جزءاً من نظام تخطيط الموازنات العينية السوفيتية.

شكل (٧ - ٣): تنظيم التجارة الأجنبية السوفيتية



ولا تتعامل المنشآت السوفيتية بانفراد عادة مع العالم الخارجي. وبدلاً من ذلك إنها تتعامل بما يخص التصدير والإستيراد مع منظمات التجارة الخارجية بعملات محلية وبالأسعار المحلية. وتتعامل منظمات التجارة الخارجية مع العالم الخارجي، وتقوم وزارة التجارة الخارجية وكذلك بنك التجارة الخارجية بمسئولية الترتيبات التمويلية. فعملية التجارة الخارجية في الحالة السوفيتية تحتكرها الحكومة السوفيتية. علاوة على ذلك فإن المستخدمين المحليين أو المنتجين للسلع الداخلة في السوق الأجنبي يتم عزلهم بالكامل عن الأسواق الأجنبية عن طريق هذا الاحتكار للتجارة الخارجية. واعتبر الاقتصاديون الغربيون إجمالاً أن التخطيط السوفيتي للتجارة الخارجية على أنه يعمل بناءاً على قواعد رسمية لتصدير ما هو متوفر للتصدير للدفع للواردات الضرورية وتحديد الحجم الكلي للتجارة للتحكم في تأثير القوى السوقية على الاقتصاد السوفيتي. علاوة على ذلك إن معظم التجارة الخارجية السوفيتية حتى مع الدول الإشتراكية يتم على أساس ثنائي bilateral بمعنى أن تتم المساومة مباشرة لكل صفقة تجارية مع كل شريك تجاري. والتجارة الثنائية تعني أن الصادرات والواردات السوفيتية تتم إلى حد كبير على أساس المقايضة فالصعوبات المشهورة في العمل بناءاً على صفقات المقايضة بالمقابل offsetting barter deals قد أعاقت تداول التجارة السوفيتية مع السنين. وترتيبات التجارة الثنائية ظهرت جزئياً نتيجة لعدم صلاحية الروبل السوفيتي للتحويل وعدم مقبوليته كوسيط للتبادل في الأسواق التحويلية العالمية كما إنها ساهمت في تحقيق تلك النتيجة في نفس الوقت.

إن الترتيبات الإدارية السوفيتية لا تشجع في الإبقاء على مكانة تنافسية يمكن توسيعها في الأسواق العالمية إلا أن الاقتصاديين الغربيين جادلوا إجمالاً بأن الإتحاد السوفيتي قد تتبع سياسة مقصودة وهي «التجنب التجاري aversion trade»[٤٦]. فما هي المبررات لتجنب التجارة، إذا فعلاً تمت ممارستها؟ فمنذ العشرينيات وبداية الثلاثينيات، انخفضت إجمالاً معدلات التجارة السوفيتية (نسبة الواردات والصادرات من الناتج القومي الإجمالي) وبقيت تلك المعدلات لعديد من السنوات منخفضة بالمعايير الدولية. وجزئياً

قد يكون هذا النمط نتيجة لموقف الإتحاد السوفيتي المتجنب للأسواق العالمية في تلك الفترة. وقد تكون جزئياً بسبب رد فعل سياسي مقصود للنظام الستاليني. وعلى كل حال يتفق المراقبون الغربيون إجمالاً بأن التجارة التي مورست قد بذلت جهود ناجحة جداً لإعادة توجيه الإستيراد السوفيتي بعيداً عن السلع الإستهلاكية وباتجاه مساهمات صناعية لجهود التنمية.

ومن أوجه عديدة شهدت العقود الأخيرة تغييرات هامة في التجارة الخارجية السوفيتية. وقد تكون هذه التغييرات إشارة لتغير الموقف التجاري، وعلى وجه الخصوص قد يكون موقف أكثر مغامرة aggressive في الأسواق العالمية فما هي طبيعة الدليل؟

أولاً - لقد تزايدت معدلات التجارة السوفيتية في السنوات الأخيرة، مشيرة إلى زيادة المشاركة في الاقتصاد العالمي، ويصعب تقدير مدى هذه الزيادة نظراً لغرابة الحسابات السوفيتية للتجارة الخارجية[٤٧]، ولكن هناك قليل من الشك في أن المشاركة السوفيتية في التجارة الخارجية في الثمانينيات قد فاقت المعدلات التي سادت في الخمسينيات والستينيات.

ثانياً - شهدت الخمسينيات والستينيات تغيرات تنظيمية هامة. وكمثال رئيسي على ذلك، كان هناك نقاش مستمر في الإتحاد السوفيتي حول الحاجة لجعل منشآتهم أكثر استجابة للأسواق العالمية وجعل منظمات التجارة الخارجية FTOs أكثر عصرية كآلية تتم من خلالها اتصالات المنشآت مع الأسواق العالمية.

ثالثاً - كانت هناك ثورة في التفكير حول التجارة الخارجية. وعلى وجه الخصوص تجدد الإهتمام بالنظرية التقليدية أو الغربية في التجارة وأهم من ذلك تطوير وتطبيق معايير نافعة تؤسس عليها القرارات الخاصة بالتجارة.

رابعاً - على الرغم من أن الإتحاد السوفيتي أساساً محافظ مقارنة بمعظم الدول الأوروبية الشرقية المجاورة إلا أنه مع ذلك أظهر اهتماماً متزايداً بالمشاركة في ترتيبات التجارة والمنظمات العالمية.

ويركز الاهتمام السابق في التجارة الخارجية السوفيتية غالباً على دور

التجارة في تجربة التنمية السوفيتية. واليوم وبحركة الاقتصاد السوفيتي من نمط الإنتاج الإنتشاري extensive إلى نمط الإنتاج المكثف intensive فإن دور التكنولوجيا عظيم. وليس من الغريب نتيجة ذلك أن الاهتمام السوفيتي في السوق العالمية قد تنامى بالرغم من التوتر السياسي بين الشرق والغرب. ومع أن التجارة بين الولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي قليلة وكتب لها أن تبقى كذلك إلا أن التجارة بين النظم الاشتراكية المخططة والرأسمالية السوقية شيء مختلف وهي مشكلة ستحظى باهتمام دقيق في الفصل الحادي عشر.

الإصلاح والتغيير: REFORM AND CHANGE:

بالنظر لكيفية عمل الاقتصاد السوفيتي ركزنا على ملامحه الرئيسية. ومع إننا ناقشنا بعض الشيء، التطورات التاريخية إلا إننا إجمالاً لم نتعرض للتغير في النظام. ومن المؤكد أن يدهش أي مراقب للإتحاد السوفيتي في أخر خمسة وعشرون سنة. بمقدار الإهتمام المخصص لمسألة الإصلاح الاقتصادي. ولكن في رأينا منذ منتصف الستينيات عندما بدأ الإصلاح الاقتصادي، فإن السمة الناصعة للنظام السوفيتي قد كانت استمراريته وقلة التغيير الحقيقي في هيكله وعمليته. فما هو الإصلاح الاقتصادي؟ وماذا كان موضع النقاش طيلة هذا الوقت وبكثرة، وأي أثر له (أو سيكون له) على تخصيص الموارد لي الاقتصاد السوفيتي؟

هناك عدة أسباب للإهتمام الإصلاح الاقتصادي في الإتحاد السوفيتي[٤٨]. وتتعلق هذه الأسباب كثيراً بتزايد الفهم لنظرية التخطيط والسوق في النظام الإشتراكي. وأهم من ذلك هو أن هذا الاهتمام ببساطة لم يكن ممكناً خلال العهد الستاليني، عندما لم يكن مسموحاً بنقاش الأفكار الاقتصادية الجديدة ولا انتقاد النظام القائم فهذا العهد إذن عهد اهتمام اقتصادي وسياسي أيضاً. سنتفحص الآن العوامل الأكثر وضوحاً والتي تشجع الإهتمام في الإصلاح الاقتصادي.

أولاً ـ وكما سنرى في الفصل الثاني عشر، فقد تباطأ نمو الاقتصاد السوفيتي بشكل كبير منذ أواخر الخمسينيات. وفي أوائل الثمانينيات، هدد

النمو الاقتصادي بالإنخفاض حتى إلى مستوى أقل مما هو عليه في الدول الرأسمالية المنافسة الأساسية. وفي دولة ركز فيها قادتها دائماً على معدلات النمو الاقتصادي، فإن هذا التباطؤ ينظر إليه بحذر(*). وفي هذا الوضع فإن من الطبيعي أن يتحول القادة السوفيت للأخذ في الاعتبار الإصلاح الاقتصادي كوسيلة ممكنة لتحرير «الاحتياطيات المختبئة hidden reserves» المطلوبة لإعادة النبض لمعدل النمو الهزيل.

ثانياً ـ ألا يتوقع المرء حركة طبيعية باتجاه التغيير في النظام الاقتصادي السوفيتي عندما يصل لمرحلة النضج؟ فالطلب المعقود على النظام هذه الأيام يختلف عن الطلبات منه في الثلاثينيات من هذا القرن. فالنظام نفسه هيكلياً أكثر تطوراً، وتغيرت التكنولوجيا بشكل كبير.

فمن الطبيعي عند نضوج الاقتصاد القول إنه ينمو بتعقيد أكثر، فماذا يعني هذا؟ فإن نمو التعقيد مفهوم غير محدد. فقد يعني مثلاً أن تزايد عدد الأعمال المنتجة يؤدي إلى تزايد عدد ونوعية المنتجات ونمو في العلاقات المتبادلة بين وحدات الإنتاج والإستهلاك. ويعني هذا النمط من التغيير قرارات أكثر. فإذا اتخذت هذه القرارات على المستويات العليا، فإن هذا يستدعي الحاجة إلى تحسن مستمر في قواعد اتخاذ القرارات والمعلومات. وبدون ذلك التطور تصبح مهمة المخططين مستحيلة. والبديل هو أن يقوم المخططون باتخاذ قرارات أقل، واتخاذ قرارات أكثر فأكثر على أسس لا مركزية. ولكن هذا البديل أيضاً يتطلب معلومات من النوع الصحيح وفي المكان الصحيح، وفوق ذلك كله، يتطلب ذلك وجود آلية لتنسيق القرارات المحلية مع الرغبت المركزية. إن هذه المشكلة موجودة في كل منظمة متنامية أكانت منشأة رأسمالية أم كانت الاقتصاد السوفيتي.

ثالثاً: هناك بدون شك ضغط المستهلك المتزايد في الإتحاد

(*) ركز القادة السوفيت دائماً على النمو الاقتصادي السريع كميزة أساسية للإشتراكية المخططة. وعلى كل حال ومهما كانت تقديرات معدلات نمو الاقتصاد السوفتي التي يرغب المرء في دراستها فإن النمط العام في التباطؤ في السنوات الأخيرة واضح جداً مع أن معدل التباطؤ موضوع جدي.

السوفيتي. إذ يجب استخدام الحوافز المادية لدعم الأهداف الإقتصادية، ويمكن الحفاظ على التضخم المكبوت إلى درجة محدودة فقط. وفي النهاية يجب أن يحصل المستهلكون على زيادة حقيقية في مستوى الرفاهة للحفاظ على نظام فعال للحوافز وعلى القارىء أن لا يسيء فهم هذا على إنه يقترح بأن المستهلك السوفيتي لم يستمتع بزيادة كبيرة في مستوى الحياة الحقيقي وخاصة بعد ستالين. فمعدل نمو السلع الإستهلاكية في آخر خمسة وعشرين سنة قد كان مرتفعاً حسب المعايير الدولية(٤٩). وعلى كل حال فالمهم في الحقيقة هو التوازن بين الزيادات الحقيقية هذه في مستوى رفاهة المستهلك ونمو توقعاته. فللمستهلك السوفيتي توقعات عالية غذتها السنوات الطويلة من الإنتظار والإنفتاح المحدود على السلع الإستهلاكية الغربية. علاوة على ذلك تجادل الدولة بأن الاقتصاد في الحقيقة قوي جداً وعملي أيضاً. فدعه ينتج إذن للمستهلك.

إن هذه أسباب الاهتمام المتزايد الإصلاح الاقتصادي. فماذا كانت الإستجابة السوفيتية لهذا الموضوع؟ لسوء الحظ لا نستطيع بسهولة تلخيص اصلاحات الاقتصاد السوفيتي. فليس هناك باروميتر (مقياس) للإصلاح. لكن بإمكاننا ملاحظة بعض الإتجاهات والتطورات الأكثر أهمية.

أولاً: كان هناك تغييرات تنظيمية كبيرة في الاقتصاد السوفيتي منذ منتصف الخمسينيات ومع إنها قد تكون هامة إلا أنه يصعب تقويمها فكما ذكرنا في الفصل الثاني، لا تتوفر لدينا الأدوات التي نستطيع عن طريقها قياس وتقويم أثر التغيرات التنظيمية على النتائج الإقتصادية. وقد تكون التغييرات التنظيمية مهمة وقد لا تكون. ويدهش أي مراقب للإقتصاد السوفيتي بالسرعة التي تظهر بها المنظمات وتقوى وتضعف وتتجمع وتتركز، أو تصبح لا مركزية وغيرها. إذ ينظر لمعظم هذه التغييرات بشك كبير من قبل القادة السوفيت أنفسهم والمحللين أيضاً(٥٠).

ثانياً ـ والأكثر أهمية كانت هناك جهود واسعة ابتداءاً باقتراح الإصلاح الذي قدمه اڤساي لبرمان Evsi liberman لإعادة تعريف الإطار الذي تعمل ضمنه المنشأة وتغيير قواعد اللعة الإدارية. إن هذا النوع من التعديل قد

وليس بالضرورة يؤدي إلى تغيير في مستوى اتخاذ القرارات. وقد يؤدي أيضاً إلى تحسين نوعية القرارات المتخذة طالما كانت الأهداف أكثر تحديداً والمكافئات مرتبطة أكثر بتحقيق الأهداف.

واقتراحات التعديل الأكثر شمولاً تبقى غير مطبقة. وبدلاً من ذلك، أخذت أجزاء من هذه الإقتراحات لإجراء اختبارات عليها. والحالة المهمة في هذا الإطار هي الميل لتقليل عدد الإشارات التي على مدير المنشأة أن يستجيب لها وهي نقطة هامة ركز عليها تعديل كوسيجين الرسمي عام ١٩٦٥. أضف لذلك كان هناك ميل للإبتعاد عن الناتج الإجمالي كالمعيار الأكثر أهمية والتأكيد على المبيعات والكفاءة من خلال تقليل التكاليف وتحسين الإنتاجية.

إن هذه تغييرات مهمة محتملة ولكن ككل برامج الإصلاح السوفيتي، يتم تقويمها بطريقة غير جادة ويتم تطبيقها (إذا تم ذلك) بصمت. ومن الصعب، إذن تتبع تنفيذ أي برنامج معين. والنتيجة أن هذه الأنواع من التغييرات - ربما كانت في الإتجاه الصحيح، إلا أنه تم تنفيذها بدرجة محدودة. فالتغيير يواجه حتماً المقارنة حتى في مجتمع اشتراكي مخطط، عندما يهدد ذلك التغيير مصالح قوية. لذلك فالبيروقراطيون السوفيت ومدراء الأعمال الذين عملوا من الداخل وانتفعوا من الترتيبات الموجودة لا يمكن أن نتوقع منهم الترحيب بالتغيير. فالقوى المفضلة للوضع الراهن والتي تبدو قوية بشكل خاص في الإتحاد السوفيتي قد نجحت في إعادة صياغة التعديلات المهمة التي قدمت في نهاية الستينيات.

ثالثاً - الإصلاح الجاري وقد يكون ذو أهمية احتمالية لمحللي الاقتصاد المقارن قد كانت المحاولة لتحسين طبيعة ونوعية المعلومات المتوفرة لمتخذي القرارات. فكيفية التعامل بالمعلومات تحدد إلى درجة هامة المستوى الذي تتخذ عنده القرارات. ولا تؤد حركة التعديل هذه المساس بالنظام القائم، ولكن لتجعله يعمل بطريقة أفضل.

وبذلت جهود لتطوير شبكة كمبيوتر لتخزين المعلومات ولجعلها متوفرة

لمتخذي القرارات بسرعة أكبر عما كانت عليه في السابق. فنظم المعلومات الفنية والنمطية النوعية قد أدخلت في الكمبيوتر computerized ومن جهة أخرى تغير في بعض الحالات نوع المعلومات المستخدمة. لذلك بدلاً من النظر للإرشادات من المخطط المركزي، أخبر المدراء بأن ينظروا إلى الإشارات المحلية كالأرباح والتكاليف. وفي نفس الوقت كانت هناك مناقشات مستمرة وكثيرة حول تعديل السعر بهدف جعل الأسعار أكثر استعمالاً كمزود للمعلومات.

ومع أن اتجاهات التغيير مهمة، إلا أنه يمكن القول بأمان أن هذه التغييرات لم تغير بشكل كبير الطريقة التي يتم بها اتخاذ القرارات. كذلك وكما هو واقع في معظم حالات التغيير لقد كان التقدم النظري أكبر من درجة التطبيق العملي.

والمنطقة الرابعة في التعديل الإقتصادي والتي تشمل إلى حد ما جميع التعديلات الأخرى وهي المحاولة للخلاص من مشكلة معينة عبارة عن طريق التجربة والأمثلة كثيرة. فتجربة شككينو shchejubi التي بدأت في الستينيات والتي أعطت مدراء المنشأت أو الأعمال صلاحية طرد قوة العمل الزائدة، وبذلك التخلص من التوظيف الزائد عن المطلوب وتحرير العمال كما هو مفروض للإستخدام في مناطق تشكو من نقص العمالة، ومع أن هذه التجربة على ما يبدو كانت ناجحة على مستوى بدائي محدود إلا أنه لم يتم تنفيذها على نطاق واسع.

لقد ذكرنا سابقاً مشكلة عدم التوازن في عرض المواد وما يترتب عليها من خلل في جداول الإنتاج. وكاستجابة لهذه المشكلة تمت عدة تجارب لخلق «روابط مباشرة» بين المستعملين والمنتجين، وذلك بتجنب آليات التخطيط في المستويات العليا وبذلك محاولين التخلص من الاختناقات bottlenecks. وطبقت هذه التجارب أيضاً على قطاع الإستهلاك.

ولقد كانت مشكلة المخزون الغير مباع على مستوى البيع بالتجزئة وخاصة في قطاع الملابس مشكلة مستديمة في الستينيات والسبعينيات. وتمت محاولات لتجعل من المنشآت المنتجة تنظر إلى وتستجيب لحاجات

المستهلكين. ومن الجدير بالذكر حدوث جهود في منتصف الستينيات لتقوية الرابطة بين المنتج ومحلات بيع التجزئة جاعلين طلبات الأخير تحدد إنتاج الأول. وكانت تمثل تلك المحاولة تخلياًكبيراً عن التقليد لأن إرشادات الإنتاج تأتي عادة من الخطة وليس من الأعمال التي تقوم بعملية البيع. وتبقى هذه التجارب محدودة وتطبق على قطاع الإستهلاك ذو الأولوية المنخفضة، وليس على السلع الإنتاجية.

وبالرغم من أن جهود التعديل الاقتصادي السوفيتي قد كانت عديدة ومتنوعة إلا أن هناك قاسم مشترك واحد. وهذا القاسم جزء مما أسميناه في السابق «مشكلة مؤشر النجاح the success indicator problem» وهي مشكلة المستوى الملائم لاتخاذ القرار. ويفخر القادة السوفيت بالتخطيط المركزي لجعله الأمور تعمل بطريقة منظمة تحل محل ما يسمى غالباً «بفوضى السوق the market anarch of». وفي نفس الوقت، فإن المنشأة نفسها بعيدة عن المخططين المركزيين ويطلب في أحيان كثيرة من مدراء المنشأت اتخاذ القرارات التي ليسوا مؤهلين للقيام بها. وتنقصهم المعلومات والحوافز الملائمة لذلك فمعظم حزم الإصلاحات قد تركز على تغيير مستويات اتخاذ القرارات والآليات المستخدمة، والحوافز المتوفرة. وفي الحقيقة كان ذلك بؤرة البرنامج المعلن عنه في قرارت الحزب والدولة بنهاية عام ١٩٨٣. وبناءاً على هذا البرنامج الجديد ستعطي منشآت محل تجربة في وزارات مختارة ومناطق مختلفة صلاحية متزايدة في اتخاذ القرار. والمشككين الذي رأوا إصلاحات متعددة تأتي وتذهب على مدى الخمسة وعشرين سنة القادمة يتسائلون في إذا كان هذا الإصلاح الجديد سيواجه نفس القدر الذي حالف الإصلاحات السابقة.

فماذا كان أثر هذه الحزمة من التغييرات؟ فمن ناحية، يشبه هذا السؤال المتعلق بأثر وجود سلوك التسعير التواطؤ على رفاهة المستهلك في الولايات المتحدة. هل يوجد أي أثر؟ هل يمكن قياسه؟ فكما ذكرنا تقدم غالباً إصلاحات الاقتصاد السوفيتي بطريقة غير جادة ولكن بعد فترة قصيرة من الزمن تختفي عن رؤيا الجمهور. ويصعب معرفة مدى تطبيق أي تجربة معينة لأنها ببساطة ليست موضع قياس.

لكن وعلى كل حال، تحصل مناقشات التعديل وتستمر بتركيز متفاوت مع الزمن. وبدون شك كان للتعديلات الاقتصادية بعض الأثر (ربما محدود) على طريقة اتخاذ القرار وعلى النتائج الاقتصادية. وعلى كل حال، ومع أن الحلول لنوع المشاكل التي ذكرناها تحظى باهتمام كبير لدى مراقب التخطيط الإشتراكي إلا أن هذه الحلول لا نصل إليها بسهولة نظرياً أو عن طريق الممارسة. وسيتم تحديث modernized الاقتصاد السوفيتي وسيغير من وقت لآخر أولوياته ويهتم بالكفاءة وأثر التغير التقني وغيرها. ولكن التغيير يأتي على شكل تطور evolution وليس عن طريق ثورة. ومن الممكن القول بثقة أنه لم يتم اتخاذ أي تغيير إلى الآن مهما مددنا الخيال كان من شأنه تغيير الخصوصيات الأساسية للنظام الاقتصادي السوفيتي.

ملخص ـ تخصيص الموارد في الاقتصاد السوفيتي:

SUMMARY - RESOURCE ALOCATION IN THE SOVIET ECONOMY:

من معظم الأوجه يشكل الاقتصاد السوفيتي مثالاً تقليدياً لنظام اشتراكي مركزي التخطيط، ويعود تاريخه لتنفيذ التخطيط المركزي وجعل الزراعة جماعية عام ١٩٢٨ و ١٩٢٩. وبالرغم من انحراف العمل اليومي للإقتصاد السوفيتي عن النموذج النظري للنظام الإشتراكي المخطط مركزياً إلا أن المواصفات الأساسية تبقى ثابتة.

والقوة الدالة للنشاط الاقتصادي السوفيتي هو الخطة القومية الاقتصادية. والخطة المفصلة من قبل وكالة التخطيط المبنية على توجيهات الحزب الشيوعي تنتقل للمنشآت الفردية من خلال نظام وزاري منظم حسب الأفرع الصناعية بدلاً من الأسس الإقليمية. والغريب في هذا النظام تشابهه بالنظام المطبق في نهاية العشرينيات من هذا القرن. ويعدل عند الممارسة بطريقة رسمية وغير رسمية كما وأن تغيير وتعديل الخطة أثناء عملية التطبيق والتنفيذ لا تقل أهمية عن الخطة نفسها. وهناك عدد من السلع كما ذكرنا لا تدخل في الخطة القومية الاقتصادية ويخطط لها على المستوى المحلي فقط

وعند الممارسة لا يكون كل شيء مخططاً ولكن الخطة تسيطر على القطاعات الأساسية في الاقتصاد السوفيتي. أضف إلى ذلك في كل من وضع وتنفيذ الخطة هناك درجة من التراخي slack داخل وفوق المنشأة مما يسهل التعديل في الخطة القومية.

وبناء على المعيار الأول الأساسي للنظام الاقتصادي وهو بالإسم المستوى التي تؤخذ عنده القرارات بإمكاننا استخلاص أن الاقتصاد السوفيتي مركزياً تقريباً، ومع أن هناك مقياس تجريبي بسيط لهذا المفهوم على المرء أن ينظر فقط على القرارات السوفيتية الأساسية - هل يقع التركيز على الصناعة الثقيلة مدى إهمال قطاع الإستهلاك، أو تطوير نظام مزارع الدولة - لتقدير إنه تحت تأثير السوق في أغلب الظن ستكون القرارات مختلفة.

ومن ناحية آلية المعلومات في الاقتصاد السوفيتي فإن النظام خليط من التخصيص الإداري وتأثيرات السوق، وبسيطرة الأول. ومثلاً: يتم تخصيص المواد الهامة ورأس المال من خلال نظام التخطيط إلى حد كبير ونظام السعر لا يلعب تقريباً أي دور. ومن ناحية أخرى وضع تركيز كبير على الفوارق في الأجور كوسيلة لتخصيص العمل وذلك لجذب الناس لمهن غير مرغوبة أو كوسيلة لجذب الناس لطقس قاس في سيبيريا. أضف إلى ذلك تخصص السلع الإستهلاكية على مستوى البيع بالتجزئة من خلال آلية السعر مع بعض المحددت. وأخيراً، إن الاقتصاد الثاني والقطاع الزراعي الخاص يمثلان آلية السوق التي لا تمسها إطلاقاً الضوابط الإدارية.

ويستطيع المرء أن يستخلص، على كل حال، إنه وبالرغم من الأمثلة المهمة التي تبين كيف يحل السوق محل الخطة إلا أن الاقتصاد السوفيتي إجمالاً اقتصاد مخطط. فالقرارات الأساسية في القطاعات الهامة تتعرض للتدقيق من قبل الخطة. فقد تكون نوعية الندرة في أسواق موسكو في الصيف تعتمد على نظام السوق، ولكن مدخلات الصلب في قطاع الدفاع تتحكم به الخطة.

ومن ناحية حقوق الملكية فالإقتصاد السوفيتي حالة تقليدية للإشتراكية فسيطرة ملكية الدولة تهيء من الواضح أن سيطرة ممارسة التخطيط حتى في

تلك القطاعات مثل الزراعة الجماعية حيث تتواجد الملكية الخاصة بدرجة ما. وتقع ملكية وسائل الإنتاج بأيدي وسلطة الدولة وتحدد هذه السلطة من خلال الخطة طريقة استخدام وسائل الإنتاج هذه.

ولم يتمكن أي نظام اقتصادي إلى الآن اكتشاف طريقة لخلق قوة عمل منتجة بغياب الحوافز. والإتحاد السوفيتي ليس باستثناء حيث اعتمد الإتحاد السوفيتي كثيراً على الحوافز المادية المتنوعة لإنعاش المشاركة المرغوبة والجهود. وفي نفس الوقت طبقت القواعد الإشتراكية في عدة اتجاهات. فمن الواضح ونتيجة لملكية الدولة لوسائل الإنتاج أن يكون معظم دخل العائلات السوفيتية دخل أجور أما دخل الملكية فيلعب دوراً محدوداً أ `` دور له على الإطلاق. أضف لذلك كان هناك ميل قوي لتشجيع الإستهر الاجتماعي محل الإستهلاك الخاص. وبذلت جهود دعائية قوية لتزرع في ذهن العامل السوفيتي وجهة النظر القائلة بأن السلع الإجتماعية لها أولوية على السلع الخاصة. ومن الصعب معرفة إلى أي مدى حلت الحوافز الأدبية محل المادية. وقد يتفق معظم مراقبي الإقتصاد السوفيتي بأن الحوافز المادية تبقى المسيطرة.

في هذا الفصل تفحصنا الاقتصاد السوفيتي وكيفية تنظيمه وعمله وكيف تغير مع الزمن. ومع إننا سنتتبع موضوع الأداء بالتفصيل في الفصل الثاني عشر فمن النافع عند هذه النقطة أن ننظر للإقتصاد السوفيتي من وجهة نظر عامة لرؤية أين يقف هذا الاقتصاد في الثمانينيات. وما هي المشاكل التي تواجهه وبأي اتجاه سيتحرك.

وقد يوافق معظم المراقبين الغربيين على نقطتين:

أولاً - إن نمط التنمية الاقتصادية الشاملة منذ نهاية العشرينيات يشكل مثالاً تقليدياً للتنمية الاقتصادية الشاملة extensive economic development. وبطريقة أوضح أن آلية التخطيط السوفيتي والملكية العامة لوسائل الإنتاج سمحت للمخططين السوفيت بجلب المواد لعملية الإنتاج بسرعة كبيرة وبمستوى عالي بكل المعايير الدولية. فمعدل مشاركة القوى العاملة السوفيتية

عالية جداً، وكذلك معدلات الإستثمار السوفيتية عالية جداً ومعظم الأرض الصالحة للزراعة مستخدمة في الواقع.

ثانياً - إن الأرباح الناتجة عن هذه الإستراتيجية قد وصلت إلى أقصاها وستركز الإستراتيجية إلى ما يسميه السوفيت التكثيف intensification أو الإنتقال إلى النمط الكثيف من تنمية الاقتصاد معتمدين على استخدام أفضل وأكثر إنتاجية للموارد الاقتصادية. وكما سنرى في الفصل الثاني عشر فإن الأرقام ستجعل هذه القصة كثيرة الوضوح. فقد كانت معدلات النمو السابقة عالية، إلا إنها مستمرة الإنخفاض وهناك صورة مماثلة للإنتاجية، وخاصة إنتاجية رأس المال المنخفضة جداً. وإذا حصل هذا السيناريو فعلاً فما هي التغييرات المنتظمة التي نتوقعها؟

ويعقد القادة السوفيت معظم أملهم على التكنولوجيا وليس فقط التنمية والحصول على التكنولوجيا الجديدة المتقدمة. ولكن انتشارها الفعال خلال النظام. وليس من الغريب إذن أن نرى دليلاً على المواقف الجديدة تجاه التجارة الخارجية والتركيز التقليدي على التعديل الاقتصادي. وعلى كل حال، إذا حكمنا على الإتحاد السوفيتي بمعايير الدول الإشتراكية الأخرى والمخططة مركزياً وخاصة تلك في الدول الأوروبية الشرقية وجدنا أن الإتحاد السوفيتي شديد المحافظة. ولقد كانت التعديلات الاقتصادية جزئية وبطيئة وغير فعالة من أوجه مختلفة. ولا يعني هذا أن التعديل الاقتصادي دواء لكل داء فحالة هنجاريا توضح بأن الإصلاح الاقتصادي بينما يجلب منافع إلا أن له تكاليف ويجب الأخذ في الاعتبار كل ذلك.

والنظام الاقتصادي السوفيتي كما نعلم قد بقي لوقت طويل، والتغيير ضروري لضمان أداء مستمر الفعالية لكن ليس هناك خطة بسيطة لذلك الإصلاح ففي الثمانينيات سيكون من الجدير بالإهتمام مراقبة كيف سيتطور الاقتصاد السوفيتي. وقد يكون من أهم العوامل الطريقة والسرعة التي سيطبق فيها التغيير.

ملحق ٧أ ـ قياس النتائج:
APPENDIX 7A: MEASUREMENT OF OUTCOMES:

الإطار الغير سوقي: The Non Market Context:

خلال هذا الكتاب سيكون هناك العديد من الفرص التي نود فيها تفحص النتائج على وجه الخصوص في نظام اقتصادي باستخدام أدوات مألوفة لحالة السوق فمثلاً: افترض إننا نود إعطاء محتوى كمي للفرضية المألوفة أن في الإتحاد السوفيتي فائض طلب دائم على السلع الإستهلاكية أو تضخم مكبوت في الماضي، كان الدليل على هذا السؤال إلى حد كبير جزئي وقصصي. لذلك نود أن نعرف عن شكاوى المستهلكين في الصحافة السوفيتية والآراء المطروحة للتغير في طول صفوف الإنتظار ومعدل نمو إنتاج السلع الإستهلاكية. إن هذا المدخل قد يكون حتمياً بغياب البيانات إلا أنه مرضي.

الإطار السوقي: The market Context:

إذا أردنا تفحص نتائج العرض والطلب للسلع الإستهلاكية مثلاً في إطار السوق. فالمدخل المألوف سيكون تحديد وتقدير معادلات الطلب الممثلة لسوق معينة. وتوضح المعادلات (7A - 1) و (7A - 2) الطلب والعرض بالترتيب.

$$Q_d = a + bP + cY + u \qquad (7A.1)$$

$$Q_s = d + eP + fC + u' \qquad (7A.2)$$

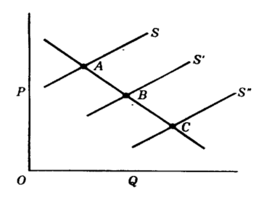
والنموذج موضوع فقط بهدف الإيضاح ويتيح لنا إعطاء مضمون كمي لعلاقات الطلب والعرض حيث ينظر للطلب على إنه يعتمد على الأسعار (P) والدخل (Y) وإن العرض يعتمد على الأسعاد (P) ومقياس معين للطاقة الإنتاجية (C). وتتوفر الطرق المألوفة لتقدير هذا النوع من النماذج.

وبالرغم من عدم نقاش هذا النموذج إجمالاً في كتب مبادىء الاقتصاد، إلا أن من الضروري الأخذ في الحسبان أن الفرضية الأساسية

الهـامة لهـذا النموذج قـد تم نقـاشهـا وهي مشكلة التعـرف identification problem[٢]. وكما تركز معظم الحديث عن العرض والطلب عندمـا نلاحظ الأسعار والكميات في الحياة الواقعية دعنا نقول مع الوقت إننا في الـواقع نلاحظ سلسلة من نقاط التـوازن أو تقاطعـات منحنيات العـرض والطلب. وبأخذ حالة بسيطة لا يتغير فيهـا الطلب وبعـرض متزايـد مع الزمن، فإن تـوليفات الأسعـار والكميات التي سنـلاحظهـا ستكون تلك النقـاط الممثلة للتبسيط في الأحرف C, B, A في الشكل (٧ أ ـ ١).

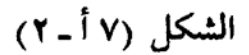
ومن الضروري ملاحظة أن في هذا المدخل يحصل توازن للسوق، عند كل نقطة في الزمن يسود توازن. افترض على كل حال أن السوق لن يتوازن دعنا نفترض حالة عدم التوازن.

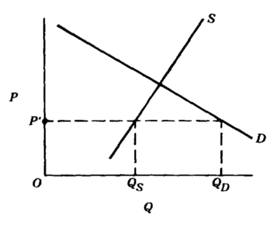
الشكل (٧ أ ـ ١)



إطار عدم التوازن: The Disequilibrium Context

في الأعمال النظرية والتجريبية جودل بأن مدخل التوازن الذي أوضحناه للتو قد يكون غير ملائم نتيجة وجود فائض طلب مستمر[٣]. فمثلاً إذا أخذنا حالة ساكنة static case حيث يكون السعر محدداً من قبل سلطات الدولة، يمكن أن تظهر النتيجة كما هو مبين في الشكل (٧ أ ـ ٢) حيث يكون مقدار فائض الطلب مساوياً للمسافة (Q_s Q_d) والسعر السائد المحدد من الـدولة .(Op')


الشكل (٧ أ ـ ٢)



فمن الواضح في هذه الحالة إننا لن نلاحظ في الواقع تقاطع منحنيات الطلب والعرض عند تفحص توليفة السعر والكمية. وفي ظل الشروط المحددة في الشكل (٧أ ـ ٢) سنلاجظ سعر الدولة P′ طريقة للتخصيص (قد يكون أو لا يكون لنا معلومات عنه) والكمية الفعلية المباعة قد تكون (Q_s) وإذا تحركنا من هذه الحالة البسيطة إلى حالة أكثر معقولية بوجود فائض طلب مستمر مع الزمن فمن الممكن أن حجم فائض الطلب قد يتغير. فهل باستطاعتنا اصطياد الزيادة في التعقيد هذه من عدم التوازن في نموذج دقيق؟ أحد المداخل المقترحة يأخذ شكل المعادلات (3 - 7A) و (4 - 7A) و(5- 7A)

$$Q_d = a + bP + cY + u \qquad (7A.3)$$

$$Q_s = d + eP + fC + u' \qquad (7A.4)$$

$$Q = \min(D,S) \qquad (7A.5)$$

وفي هذه الحالة بالذات قدمت المعادلة (5 - 7A) لتوفر لنا قاعدة عن طريقها يمكن التعامل مع فائض الطلب المتوقع. ومرة أخرى هناك عدة طرق للتقدير مع افتراض السعر الخارجي exogenous في هذا المدخل يتركز الاهتمام على التحديد الملائم appropriate specification وعلى طرق التقدير البديلة وأخيراً، الإثبات التجريدي verification فيما إذا كان التحديد الغير توازني فعلاً ملائم(٤).

والصيغة الأكثر حداثة قد تتضمن احتمال إنه إذا كان هناك فائض طلب

في سوق معينة عند نقطة زمنية ما فقد يكون لدى المخططين (أ) بعض المعرفة عن فائض الطلب هذا و (ب) أخذ بعض الخطوات لتقليل حجمه مع الزمن. وقامت عدة محاولات لوضع نماذج قياسية كلية للنظم الاقتصادية الإشتراكية المخطة. إن من الأفضل على وجه الخصوص ولأسباب متعددة الأخذ في الحسبان نموذج بحيث يتوفر للمخططين طرق تحكم سياسية متعددة للتلاعب في النظام الاقتصادي مع الزمن. ومع إنه بالإمكان تخيل حزمة كبيرة من الضوابط لكن دعنا بهدف الإيضاح أخذ مدخل بسيط اقترحه رتشارد كوانت Richard Quant(٥) لذلك ولأخذ استجابة المخططين مع الزمن دعنا نحدد نموذجاً أكثر تعقيداً كما يلي:

$$Q_t^d = a + bP_t + cY_t + u \qquad (7A.6)$$

$$Q_t^s = d + eP_t + fC_t + u' \qquad (7A.7)$$

$$Q_t = \min(D_t, S_t) \qquad (7A.8)$$

$$P_t - P_{t-1} = g(D_t - S_t) + u'' \qquad (7A.9)$$

هذا النموذج المبين في المعادلات (7A - 6) إلى (7A - 9)، يوضح أن السعر (p) مرة أخرى خارجي عن النموذج ونفترض أن يكون هو الآلية التي يستخدمها المخططون للتعديل. وعلى وجه الخصوص يغير المخططون السعر مع الزمن اعتماداً على حجم فائض الطلب. ومع أن المداخل الأخرى يمكن تطبيقها أيضاً، إلا أن هذا النموذج يحتوي على صلب تعديل لانج Lange، وبذلك يحظى باهتمام ليس عابراً فقط.

إن مدخل عدم التوازن هذا حديث المنشأة وبالرغم من وجود مشاكل في كل من التحديد especification والتقدير estimation وخاصة في النماذج الأكثر تعقيداً إلا إنه على كل حال مدخل تتعلق عليه أمال كثيرة وقد تم تطبيقه في عدة مناسبات.

المراجع REFERENCES

(1) Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and Peformance, 2nd ed. (New York: Harper & Row, 1981).

(2) M. Lewin, Russian Peasants and Soviet Power (London: Allen and Unwin, 1968).

(3) Alec Nove, An Economic History of the U. S. S. R., rev. ed. (London: Penguin Boosk, 1982).

(4) Paul R. Gregory, «Economic Growth and Structural Change in Tsarist Russia: A Case of Modern Economic Growth?» Soviet Studies, 23 (January 1972), 418 - 434.

(5) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, p. 56.

(6) Ibid., p. 56.

(7) Jerzy F. Karcz, «From Stalin to Brezhnev: Soviet Agricutlural Policy in Historical Perspective», in James R. Millar, ed., The Soviet Rural Community (Urbana: University of Illinois Press, 1971).

(8) Alexander Erlich, The Soviet Industrialization Debate, 1924 - 1928 (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960).

(9) Jerry F. Hough and Merle Fainsod, How the Soviet Union Is Governed (Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1979).

(10) Leonard Shapiro, The Communist Party of the Soviet Union (New York: Random House, 1971).

(11) J. M. Montias, «Planning with Material Balances in Soviet - Type Economics», American Economic Review, 49 (December 1959).

(12) Ibid.

(13) A. Katsenelinboigen, «Coloured Markets in the Soviet Union», Soviet Studies, 29 (January 1977), 62 - 85.

(14) Ibid.

(15) Joseph Berliner, Factory and Manager in the USSR (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1957).

(16) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, p. 189.

(17) Paul Gekker, «The Banking System of the USSR», Journal of the In-

stitute of Bankers, 84 (June 1963), 189 - 197.

(18) David Conn, special ed., The Theory of Incentives, published as vol. 3 Journal of Comparative Economics (September 1979), and J. Michael Martin, «Economic Reform and Maximizing Behavior of the Soviet Firm», in Judith Thornton, ed., Economic Analysis of the Soviet - Type System (New York: Cambridge University Press, 1976).

(19) Granick, Managerial Comparisons.

(20) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, pp. 154) 170.

(21) Leonard J. Kirsch, Soviet Wages: Changes in Structure and Administration Since 1956 (Cambridge, Mass.: M. I. T. Press, 1972).

(22) Abram Bergson, The Economics of Soviet Planning (New Haven: Yale University Press, 1964), ch. 6.

(23) Murray Feshbach and Stephen Rapawy, «Soviet Population and Manpower Trends and Policies, n Joint Economic Committee, Soviet Economy in a New Perspective, pp. 113 - 154.

(24) A. C. Pigou, Socialism Versus Capitalism (London: Macmillan, 1937), ch. 8.

(25) Alen Abouchar, «The New Soviet Standard Methodilogy for Inverstment Allocation, «Societ Studies, 24 (Janaury 1973), 402 - 410.

(26) D. H. Howard, «The Disequilibrium Model in a Controlled Econom: An Empirical Test of The Barro - Grossman Model», American Economic Review, 66 (December 1976), 871 - 879.

(27) Gur Ofer and Joyce Pickersgill, «Soviet Household Saving: A Cross - Section Study of Soviet Emigrant Families», Quarterly of Economics, 95 (August 1980), 121 - 144.

(28) Paul Craig Roberts, «The Polycentric Soviet Economy», Journal of Law and Economics, 12 (April 1969), 173 - 181.

(29) Eugene Zaleski, Stalinist Planning for Economic Growth, 1932 - 1952 (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1980).

(30) John Wilhelm, «Does the Soviet Union Have a Planned Economy»?

Soviet Studies, 31 (April 1979), 268 - 274.

(31) Gregory Grossman, «The Second Economy' of USSR», Problems of Communism, 26 (September - October 1977), 25 - 40.

(32) Vladmir Treml, «Alcohol in the USSR: A Fiscal Dilemma», Soviet Studies, 41 (October 1973).

(33) D. J. Male, Russian Peasant Organization Before Collectivization (Cambridge: Cambridge University Press, 1971).

(34) Karcz, «From Stalin to Brezhnev».

(35) Ibid.

(36) Robert C. Stuart, The Collective Form in Soviet Agriculture (Lexington, Mass.: Heath, 1972).

(37) James R. Millar, «Financing the Modernization of Kolkhozy» in Millar, The Soviet Rural Economy, pp. 276 - 303.

(38) Robert F. Miller, One Hundred Thousand Tractors (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970).

(39) Karl - Eugen Wadekin. The Private Sector in Soviet Agriculture (Berkeley: University of California Press, 1973).

(40) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, ch. 7.

(41) Robert C. Stuart, «The Soviet Economy: Problems and Prospects in the 1970's», Current History, 69 (October 1975), 131.

(42) David W. Bronson and Constance B. Kruger, «The Revolution in Soviet Farm Household Income, 1953 - 1967», in Millar, The Soviet Rural Economy, pp. 214 - 257.

(43) Everett M. Jacobs, «Recent Changes in Soviet Agricultural Planning and Organization», in Robert C. Stuart, ed., The Soviet Rural Economiy (Totowa: Roman and Allenheld, 1983).

(44) Kark - Eugen Wdaekin, «Soviet Agriculture's Dependence on the West», in Foreign Affairs, 60, no. 4 (Spring 1982), 882 - 903.

(44) Karl - Eugen Wadekin, «Soviet Agriculture's Dependence on the

West», in Foreign Affairs, 60, no. 4 (Spring 1982), 882 - 903.

(45) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, ch. 8.

(46) Steven Rosefielde, «Comparative Advantage and the Evolving Pattern of Soviet International Commodity Specialization, 1950 - 1973», in Steven Rosefielde, ed., Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism (New York: Cambridge University Press, 1981), pp. 185 - 220.

(47) Vladimir Treml and Barry Kostinsky, Domestic Value of Sovet Foreign Trade Exports and Imports in the 1972 Input = Output Table, Foreign Economic Report N°. 20, U. S. Department of Commerce, October 1982.

(48) Gregory and Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, ch. 10.

(49) U.. S. Congress, Joint Economic Committee Consumption in the USSR: An Iinternational Comparison (Washington, D. C.: Governemtnt Printing Office, 1981).

(50) Phillip Hanson. «Success Indicators Revisited: The July 1979 Decree on Planning and Management», Soviet Studies, 35 (January 2983), 1 - 13.

قراءات يوصي بها أعمال عامة:

Robert W. Campbell, The Soviet - Type Economies: Performance and Evolution, 3 rd ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1981).

Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, 2 nd ed. (New York: Harper & Row 1981).

Franklyn D. Holzman, The Soviet Economy: Past, Present and Future (New York: Foreign Policy Association, 1982).

James R. Millar, The ABC' s of Soviet Socialism (Urbana: University of Illinois Press, 1918).

Alec Nove, The Soviet Economic System, 2 nd ed. (London: Allen and Unwin, 1981).

تاريخ السوفيت الاقتصادي:

E. H. Carr and R. W. Davies, Foundations of a Planned Economy, 1926 - 1929, vol. I pts. 1 and 2 (New York: Macmillan, 1969).

R. W. Davies, The Industrialization of Soviet Rusia, vols. I and II (Cambridge: Harvard University Press, 1982).

Maurice Dobb, Soviet Economic Development Since 1917, 5 th ed. (London: Routledge and Kegan Paul, 1960).

Alexander Erlich, The Soviet Industrialization Debate, 1924 - 1928 (Combridge, Mass.: Harvard University Press, 1960).

Paul R. Gregory, Russian National Income, 1885 - 1913 (New York: Cambridge University Press, 1983).

Gregory Guroff and Fred V. Carstensen, Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1983).

Moshe Lewin, Political Undercurrents in Soviet Economic Debates: From Bukharin to The Modern Reformers (Princeton, N. J. Princeton Universiyy Press, 1974).

Roger Munting, The Economic Development of the USSR (London: Croom Helm, 1982).

Alec Nove, An Economic History of the U. S. S. R., rev. ed. (London: Penguin Books, 1982).

Nicolas Spulber, Soviet Strategy for Economic Growth (Bloomington: Indiana University Press, 1964).

الحزب الشيوعي والمدير:

Donal D. Barry and Carol Barner - Barry,.. Contemporary Soviet Politics: An Introduction, 2 nd ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hall, 1981).

William J. Conyngham, The Modernization of Soviet Industrial Management (New York: Cambridge University Press, 1982).

David Granick, Managerial Comparisons of Four Developmed Coun-

tries: France, Britain, United States and Russia (Cambridge, Mass.: I. I. Press, 1972).

Jerry F. Hough and Merle Fainsod, How the Soviet Union Is Governed (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1979).

David Lane, Politics and Society in the USSR, 2 nd ed. (London: Martin Robertson, 1978).

Leonard Shapiro, The Government and Politics of the Soviet Union, 6 th ed. (Essex England: Hutchinson Publishing Group, 1978).

مواضيع مختارة من الاقتصاد السوفيتي:

R. Amann and J. M. Cooper, eds., Industrial Innovation in the Soviet Union (New Haven: Yale University Press, 1982).

Joseph S. Berliner, The Innovation Decision in Soviet Industry (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

Morris Bornstein, ed., The Soviet Economy: Continuity and Change (Boulder, Colo.: Westview Press, 1981).

David A. Dyker, The Process of Investment in the Soviet Union (Cambridge: Cam - Bridge University Press, 1983).

Frankln D. Holzman, International Trader Under Communism (New York: Basic Books, 1976).

Alastair Mc Auley, Women's Work and Wages in the Soviet Union (London: Allen and Unwin, 1981).

Mervyn Matthews, Education in the Soviet Union (London: Allen and Unwin, 1981).

Mervyn Matthews, Education in the Soviet Union (London: Allen and Unwin, 1982).

Heny W. Morton and Robert C. Suart, eds., The Contemporary Soviet City (Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1984).

Robert C. Stuart, ed., The Soviet Rural Economy (Totowa, N. J.: Roman and Allenheld, 1983).

Murray Yanowitch, Social and Economic Inequality in the Soviet Un-

ion (London: Martin Robertson, 1977).

Eugene Zaleski, Planning Reforms in the Soviet Union, 1962 - 1966 (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1967).

للقارىء المتقدم:

Alan Abouchar, ed., The Socialist Price Mechanism (Durham, N. C.: Duke University Press, 1977).

Edard Ames, Soviet Economic Processes (Homewood, Ill.: Irwin, 1965).

Abram Bergson and Herbert S. Levine, eds., The Soviet Economy: Towards the Year 2000 (London: Allen and Unwin, 1983).

Martin Cave, Alastair Mc Auley, and Judith Thornton, eds., New Trends in Soviet Economics (Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1982).

Michael Ellman, Soviet Planning Today: Proposals for an Optimally Functioning Economic System (Cambridge: Sambridge University Press 1971).

Donald W. Green and Christopher I. Higgins, SOVMOD I: A Macroeconometric Model of the Soviet Economy (New York: Academic, 1977).

John Hardt et al., Mathematics and Computers in Soviet Planning (New Haven: Yale University Press, 1977).

Steven Rosefielde, ed., Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism (New York: Cambridge University Press, 1981).

Robert C. Stuart, ed., The Soviet Rural Economy (Totowa, N. J.: Roman and Allenheld, 1983).

Judith Thornton, ed., Economic Analysis of the Soviet - type System (New York: Cambridge University Press, 1976).

Alfred Zauberman, Mathematical Theory in Soviet Planning (Oxford University Press, 1976).

الفصل الثامن

تخصيص الموارد في يوغسلافيا

RESOURCE ALLOCATION IN YOGOSLAVIA

أحد النماذج الثلاثة الأساسية التي طورناها في الفصول الأولى من هذا الكتاب كان اشتراكية السوق. إن صيغة الإشتراكية السوقية تتميز بتوليفة من المبادىء الإشتراكية (مثلاٍ: الملكية العامة لوسائل الإنتاج، وتقليل التفاوت في توزيع الدخل) مع بعض البنود العادية الغير اشتراكية (مثلاً استخدام آلية السوق، ودرجة كبيرة من اللامركزية في اتخاذ القرار).

إن من المهم الأخذ في الاعتبار ظاهرتين خاصتين لنموذج اشتراكية السوق.

أولاً - إن لهذا النموذج بريق كبير كنظام اقتصادي جزئي حيث ينظر إليه دائماً على إنه يجمع بين أفضل أوجه النظم المختلفة. فيستحسنه الإشتراكي على أساس العدالة وخاصة الطريقة التي توزع بها العوائد، بينما يجده الغير اشتراكي جذاب لاستخدامه للسوق على أساس الكفاءة. وينظر للإشتراكية السوقية كوسيلة لتجنب ما يسمى «جعل الحياة الاقتصادية بيروقراطية، أو البقرطة Bureaucratization» في ظل الإشتراكية. بينما وفي نفس الوقت يأخذ في الاعتبار ما يهم الإشتراكيين من ناحية توزيع الدخل والسلع العامة والآثار الخارجية.

ثانياً - وبينما وصف بعض الإقتصاديين الغربيين النظم المتواجدة في بريطانيا العظمى على إنها اشتراكية إلا أنه في الحقيقة يصعب إيجاد مثال متكامل في عالم الواقع لإشتراكية السوق.

لكن، إذا كانت يوغسلافيا هي المثال لاشتراكية السوق فإنها أكثر من ذلك لأن يوغسلافيا حالة دراسة أساسية لإدارة العمال Worker management، وهو نظام تقع بعض الضوابط والسلطة والمسئولية في اتخاذ قرارات الأعمال بيد العمال أو بأيدي ممثليهم المباشرين(١). وهناك قدر عظيم من الاهتمام في إدارة العمال ليس فقط من ناحية أساسياته النظرية ولكن أيضاً من ناحية مواصفاته العملية في عالم الواقع.

وهناك على الأقل ظاهرتين ثانويتين في النظام اليوغسلافي تستحق اهتمامنا.

أولاً - فإن يوغسلافيا دولة غير متقدمة نسبياً. وفي أوروبا الشرقية لا يوجد غير البانيا بمستوى دخل أقل للفرد، وتقترب يوغسلافيا كثيراً في ترتيبها من اليونان وفنزويلا والبرتغال والعراق من ناحية مستوى دخل الفرد. فكدولة نامية ذات مستوى دخل متوسط فإن يوغسلافيا تصلح لأن تكون حالة هامة للدراسة في التنمية الاقتصادية في ظل اشتراكية السوق.

ثانياً - يمثل حجم يوغسلافيا وتنوعها تحدياً على صعيدين وهما ترتيبات الاقتصاد الدولي وعلى صعيد محاولة يوغسلافيا المستمرة بتقليل الفوارق بين الأقاليم.

السوابق التاريخية: HISTORICAL PRECEDENTS

إن التطور التاريخي للنظام الاقتصادي والسياسي اليوغسلافي يختلف عن النظم الإشتراكية الأخرى التي تعرضنا لها في هذا الكتاب. فأثناء الحرب العالمية الثانية، جلب الإحتلال النازي لها خراب كبير وخسارة سكانية أيضاً. وقاد جوزف بروز والمشهور بإسم تيتو حركة المقاومة. وظهر كقائد للحزب الشيوعي اليوغسلافي بعد الحرب - أو عصبة شيوعيي يوغسلافيا Leage of Communists of Yogoslavia (LCY)، كما أصبح يعرف بعدئذ. وبعكس قادة

أوروبا الشرقية الآخرين، لم يأتي تيتو للحكم بالقوة السوفيتية. فشعبيته الشخصية وقيادته خلال سنوات الحروب قد تأكدت بانتخابه بعد ذلك.

وبالرغم من هذه الحقائق بدأت يوغسلافيا بنهاية الحرب ببناء نظام اقتصادي شبيه جداً بنظام الإتحاد السوفيتي. وبنى الهيكل التنظيمي على النظام الوزاري، للجنة التخطيط الإتحادي Federal Planning Commision سلطة واسعة لتطوير وتنفيذ خطة اقتصادية قومية بدأت الأولى منها عام ١٩٤٧. وفي عام ١٩٤٨ وبدون نقاش عام، قطعت يوغسلافيا والإتحاد السوفيتي العلاقات بينهما وطرد ستالين يوغسلافيا من الكومن فورم Cominform (ديوان المعلومات الشيوعي Communist Information Burean سلف حلف وارسو Warsaw Pact). ومنذ عام ١٩٤٩ بدأ تيتو ببناء نظام اقتصادي سياسي أصبح ينظر إليه فيما بعد كطريق مختلف للإشتراكية.

وبتفحصنا للنظام الاقتصادي اليوغسلافي المعاصر علينا الأخذ في الاعتبار أوجه تطوره المختلفة في الخمسينيات وفيما بعد.

أولاً ـ بغياب نموذج اقتصادي نظري ظاهر ومحدد لنظام إدارة العمال الاقتصاد فإن النظام الاقتصادي اليوغسلافي مع إنه مؤسس على الأفكار الماركسية إلا أنه تشكل من خلال الخبرة العملية[٢]. ومنذ بدايته فقد كان التغيير التنظيمي والتجربة هما القاعدة بدلاً من الإستثناء.

ثانياً ـ بينما يوغسلافيا دولة ذات حزب واحد إلا إنها تختلف كثيراً عن الإتحاد السوفيتي. ودور الحزب الشيوعي في الاقتصاد اليوغسلافي إلى الآن موضع جدل. فقد أثبت القادة اليوغسلاف الرغبة في التغيير عند الضرورة والقيام بذلك آخذين في الاعتبار المصالح الجماعية. وعملت الفوارق الإقليمية والفوارق العرقية القوية على منع التركيز المتطرف للحزب الشيوعي كما هو حاصل في الإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية.

وبالإضافة لموضوع الفوارق الإقليمية، فإن النمو الاقتصادي قد كان الزخم الأساسي للسياسات الاقتصادية اليوغسلافية منذ بداية الخمسينيات. لذلك، وبينما يركز الاهتمام الغربي عادة على المظهر اليوغسلافي الخاص

في إدارة العمال، إلا إنه يجب علينا الأخذ في الاعتبار أن يوغسلافيا تشكل إختباراً لمدى قدرة اشتراكية السوق في توليد نمو سريع للناتج القومي الإجمالي، وزيادة في مستوى المعيشة للسكان.

الخلفية: THE SETTING:

كان عدد سكان يوغسلافيا عام ١٩٨١ دون ٢٣ مليون بقليل (حوالي ١٠٪ من عدد سكان الولايات المتحدة) ويقسمون بالتساوي بين الريف والمدينة. ومساحة الأرض حوالي ١٠٠ ألف ميل مربع، وفي يوغسلافيا مناطق جبلية بحجم ولاية كلورادو الأمريكية. وتقسم الدولة إلى ستة جمهوريات، بوسنيا ـ هرسيجوفينا ـ Hercegovina - Bosnia، كرويشيا Croatia، ومكدونيا Macdonia، ومنتنجرو Montengro، وصربيا Serbia، وسلوفينيا Slovenia. وفي يوغسلافيا مناطق ستة متميزة، وستة مجموعات عرقية، وثلاثة لغات رسمية.

ومع أن يوغسلافيا ليست غنية بالموارد الطبيعية إلا أن بها محروقات حفرية fossil fuel، وفحم، وحديد، وبوكسايت. وكما ذكرنا سابقاً، يلعب الوضع الطبيعي اليوغسلافي دوراً هاماً في فهم نظامها الاقتصادي. إن هذا النظام قد ركز إلى حد كبير على التنمية الاقتصادية. وهذا الاتجاه يتقيد بالتنوع إلى حد كبير.

الاقتصاد اليوغسلافي: THE YOGOSLAV ECONOMY:

ترتيبات تنظيمية: Organizational Arrangement:

بدأت يوغسلافيا باقتفاء إدارة العمال في بداية الخمسينيات، ومنذ ذلك الوقت، كان التغيير متكرراً إلا أن مبدأ الإدارة الذاتية بتوجيه من نوع ما من تخطيط الدولة للإقتصاد الكلي قد سادت. (انظر الجدول ٨ - ١) فبينما نود تجنب تفاصيل التغييرات السياسية والإقتصادية بدقة مع الزمن إلا أنه من الضروري النظر للتغيرات الأساسية في السياسة الاقتصادية لنفهم تطور النظام اليوغسلافي.

وكما هو الحال مع أي برنامج إصلاحي في النظم الإشتراكية، يتحدد التغيير في النظام اليوغسلافي بقوانين رسمية لسنة معينة. وبينما هو ملائم لتقديمنا فإن تصنيفنا المحدد يبقى اصطناعياً. إذ تقدم التغييرات عادة ببطىء في الواقع ويندر أن تقدم مكتملة.

وفيما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٦٥ سعت يوغسلافيا على تطوير الأعمال المدارة من قبل العمال. ومورست الضوابط في الأساس عن طريق نظام تخطيطي إرشادي indicative planning system، وبآليات الدولة والحزب لدعم تنفيذ الخطة. وكان النمو الاقتصادي السريع هو الهدف الإقتصادي الأساسي، وكذلك تقليل الفوارق الإقليمية، والإندماج بالإقتصاد العالمي.

وتتميز أوائل سنوات إدارة العمال بالتردد في لا مركزية اتخاذ القرار في مجالات مثل تخصيص الإستثمار وتوزيع أرباح الأعمال بين الإدخار والإيراد المتبقي retained earning أضف لذلك ميل الدولة للتدخل في عملية تحديد الأسعار.

وقبل عام ١٩٦٥ وخاصة في الخمسينيات كانت خزانة الدولة هي الموزع الأساسي للأرصدة الاستثمارية خلال تلك الفترة إلى حد كبير على أسس سياسية وإدارية وغالباً لدعم المساواة الإقليمية. وفي الحقيقة، كان قرار الإستثمار هو الأخير لأن يكون لا مركزياً، وتقريباً تحرر من الضوابط الحكومية الحادة مع أن تأثير الدولة بقي ماثلاً حتى إلى يومنا هذا. وخلال السنوات، خشيت السلطات من تخصيص العمال لجزء كبير من صافي دخل المنشآت لأنفسهم على شكل أجور عالية ودفعات العلاوات والقليل لإعادة الإستثمار في الآلات والمعدات. وهناك دعم نظري لهذه الحجة بالإضافة للدليل العملي وذلك لأن معدلات ادخار الأعمال قد انخفضت خلال الفترات التي كانت فيها الضوابط الحكومية أقل حدة فيما يتعلق بتوزيع دخل الأعمال[٣]. وبالأخذ في الحسبان الأولوية التي أعطيت لأهداف التنمية، فباستطاعة الفرد فهم الاهتمام الرسمي بقرارات إدخار الأعمال.

وبقدوم عام ١٩٦٥ كانت الحاجة للتعديل واضحة. وتعديلات النظام القائم كانت غير ملائمة للخلاص من المشاكل المتراكمة. وكانت المشاكل

جدول (٨ ـ ١): إصلاحات الاقتصاد اليوغسلافي

الفترة	إجراءات الإصلاح
من نهاية الحرب وحتى عام ١٩٤٨	تخطيط مركزي صارم، وتركيز على الزراعة الجماعية، استخدام السوق لتخصيص الموارد عند الحد الأدنى.
١٩٤٨ ـ ١٩٦٥	اتجاه نحو إدارة العمال، عمل الزراعة خاصة، تخطيط إرشادي وبتدخل شامل للدولة والحزب في الإدارة، والتعيينات والسعر، والأجور، وقرارات تخصيص رأس المال.
إلى منتصف السبعينيات	زيادة الاعتماد على تخصيص السوق، حرية أعظم للأعمال لتحديد الأسعار، والأجور وقرارات تخصيص الإستثمار، تدخل للحزب وللدولة أقل، تقليل نشاطات الحكومة لمستويات أقل، استمرار استعمال التخطيط الإرشادي.
منتصف السبعينيات وحتى الآن	خلق ترتيبات أعمال وترتيبات العلاقة ما بين الأعمال، تخطيط إرشادي من القاعدة إلى القمة، زيادة التقليل من السلطة السياسية توسيع دور الحزب والدولة في تشجيع الوئام بين المصالح، والجمع الاجتماعي compact social و SMAS كأداة للوئام الاجتماعي.

من ناحية مألوفة ـ تضخم، بطالة، ومشاكل ميزان المدفوعات. ومن ناحية أخرى على كل حال، كان هناك مشاكل غير مألوفة. ووصف الن كومبسو Allen c. Comisso تعديلات عام ١٩٦٥ بأنها «قرار نتيجة الفشل أكثر منها عمل سياسة إيجابية ـ decision by default than an act of positive policy more a»[٤]. فلماذا وصفت بهذه الطريقة؟ وببساطة إن السياسات اليوغسلافية الاقتصادية وخاصة نظام الضوابط والمحددات الخارجية الذي صمم لتحقيق هذه السياسات لم يكن عاملاً بفعالية تحت الظروف المتغيرة. ومع أن للدولة سلطة قوية بما يخص تخصيص الأرصدة الإستثمارية إلا أنها لم تعرف كيف

توزع هذه الأرصدة لتقليل الفوارق الإقليمية. وإضافة للجدل القائم حول السياسة الإستثمارية كان هناك غياب للإتفاق على سياسة الاقتصاد الكلي وعلى نوع الضوابط الملائمة التي يجب استعمالها لتحقيق أهداف السياسة.

وجلب إصلاح عام ١٩٦٥ الاقتصادي تغييرين مهمين للإقتصاد اليوغسلافي.

أولاً - تقليل كبير لسلطة اتخاذ القرار والمسئولية على مستوى الأعمال وزيادة في الاعتماد على السوق كآلية للتنسيق.

ثانياً - انتقل دور الدولة بشكل كبير مرة أخرى باتجاه تقليل دور الدولة في التحكم بالإقتصاد.

ومثلاً... بينما استمرت عملية وضع خطة اقتصادية قومية إلا إنها لم تلعب الدور التوجيهي في الاقتصاد. أضف لذلك، انتقل التحكم في الأرصدة الحكومية للمستويات الدنيا من الهيكل السياسي وبذلت جهود لتقليل دور الدولة في صنع القرارات الخاصة بالأعمال. وزاد استقلال الأعمال في توزيع أرصدة الأعمال وأقيمت علاقات جديدة وذات أهمية مع البنوك. وقل الاعتماد على الضوابط السعرية. وأخيراً، نص إصلاح عام ١٨٦٥ على إعادة تشكيل دور ملائم للحزب الشيوعي في الحياة الاقتصادية اليوغسلافية.

وببساطة، يمكن النظر لتعديل عام ١٩٦٥ كمجهود لإقامة نموذج لا مركزي لإدارة العمال. وذلك بالسماح للعمال اتخاذ قراراتهم في إطار السوق وإعادة عملية تخصيص الموارد للآلية السوقية المحايدة ويرجع بعض المراقبين البداية الحقيقية في إدارة العمال لإصلاح عام ١٩٦٥ مشيرين إلى المحددات الخارجية المفروضة على الأعمال قبل ذلك التاريخ.

وكانت إصلاحات السبعينيات من ناحية سياسية ومن ناحية أخرى اقتصادية(٥). فعلى الصعيد السياسي ظهر التعديل إجمالاً من الحاجة لتعريف الدور الملائم للحزب الشيوعي في المجتمع اليوغسلافي وأصبحت مهمته مختلفة عن مهمته الملاحظة في النظم السائدة في شرق أوروبا. وأصبحت مهمة الحزب خلق تواؤم بين المصالح المختلفة والقيام بهذا الدور على

أساس جماعي.

وعلى الصعيد الاقتصادي، ليس من الصعب عزل القوى المؤدية إلى تغيير إضافي. فقد كانت فترة السبعينيات فترة صعبة بشكل كبير لمعظم النظم الاقتصادية، بما فيها يوغسلافيا. وشعر العديد بأن السوق قد ساء تطبيقه وكان هناك عدم رضى بشكل واسع مع زيادة الاعتماد على القوى السوقية التي أقيمت عام ١٩٦٥. وعانت يوغسلافيا من البطالة، والتضخم، وصدمة الطاقة، وتزايد التفاوت الداخلي، وتزايد الصعاب في المجال الدولي. وبهذه الخلفية نتفحص الترتيبات العملية للإقتصاد اليوغسلافي. ولتسهيل هذا العرض سنبدأ بوصف نظام إدارة العمال قبل التغييرات التي حدثت في السبعينيات. وبعدها، سنتفحص أثر التغييرات الأخيرة على النظام. وأخيراً، سنأخذ في الاعتبار بشكل عام الاقتصاد اليوغسلافي في السبعينيات وكيف تغير وإلى أين هو متجه في الثمانينيات.

تنظيم الاقتصاد الجزئي:

MICROOECONOMIC ORGANIZATION:

باستثناء الزراعة والمنشآت التي توظف أقل من خمسة عمال، تنظم الأعمال اليوغسلافية كتعاونيات إنتاجية بإدارة عمالية كنظام للعمل. ولا يسمح بالملكية الخاصة في تجارة البيع بالتجزئة. حتى مكاتب الحكومة، والمنظمات الاجتماعية، والخدمات مثل المدارس والبريد تعمل على أساس إدارة العمال.

وفي النظام اليوغسلافي، لا يملك العمال مباشرة أصول الأعمال. لكنها بحوزتهم كاستخلاف من المجتمع. وتعتبر أعلى هيئة متحكمة في الأعمال اليوغسلافية مجلس العمال workers' council، وهو لجنة من العمال يتم انتخابها عن طريق اقتراع سري من قبل جميع العمال. وفي الأعمال الكبيرة قد ينتخب مجلس العمال لجنة إدارة صغيرة للقيام بالعمل الروتيني للموضوعات العملية.

وتتركز مسئولية مجالس العمال عادة على سياسة الأعمال طويلة الأجل.

وتشمل تحديد فوارق الأجر، إقامة وحدات صغيرة لاتخاذ القرار داخل المنشأة، وتخصيص صافي الدخل إلى دخل شخصي، وأرصدة حوافز، وإعادة إستثمار (بحدود يقرها القانون). فمن ناحية، تشبه أعمال مجالس العمال أعمال مجلس الأمناء board of directorw لمنشأة في نظام رأسمالي. وعلى كل حال، ينتخب أعضاء مجلس العمال من قبل العمال وليس حاملي الأسهم shareheIders، ويضمن التغيير في هذا المجلس بعدم السماح للأعضاء بالخدمة أكثر من فترتين متتابعتين two consecutive terms.

ويختار مجلس العمال مدير المنشأة director، لفترة تعاقد لأربعة سنوات مع إن بالإمكان إعادة تعيينه (المدير)[٦]. ومن المفترض أن يتم الإعلان العام عن الوظيفة الشاغرة ووجود تنافس على الوظائف المتوفرة. وعلى كل حال، لعب كل من المسئولين الحكوميين، والحزب الشيوعي، واتحادات العمال دوراً هاماً في عملية الترشيح. وفي السنوات الأولى، كان عدد كبير من المدراء من كوادر الحزب.

ويخول لمدير المنشأة الاضطلاع بالأعمال اليومية وله القدرة على إدارة الإنتاج ودمج عمل وحدات الإنتاج، وتقديم تقارير تمويلية لمجلس العمال، وغيرها. ويبدو أن المدراء يتم إعادة تعيينهم بغض النظر عن أداء الأعمال، ويندر أن يتعرض مدير يود إعادة التعيين لمنافسة حادة على الوظيفة.

إن تأثير مدير المنشأة عادة أعظم مما قد يتصوره المرء. فمن وجهة نظر العامل الوسيط (والذي تعكسه إحصائيات العمال)، يمارس المدير أو من حوله من الموظفين، والعمال المهرة، تأثيراً كبيراً على قرارات المنشأة أكثر من تأثير العمال العاديين. وعلى المدير أن يرضي عدداً من القوى الخارجية، مثل الحزب، واتحادات العمال، والحكومة ومسؤولي البنك.

فما هو الهدف الأساسي للمنشأة اليوغسلافية؟ فكما ذكرنا في الفصل الخامس تفترض نظرية اقتصاديات إدارة العمال بأن هدف المنشأة المدارة من قبل العمال تعظيم صافي دخل المنشأة لكل عامل. وبناء على جول درلام Joel Dirlam، وجيمس بلمر James Plummer، والذي كتب عام ١٩٧٣

الآتي: «لا شك أن الأعمال اليوغسلافية تعطي وزناً كبيراً لتعظيم دخل عمالها.. لكن يبدو أن جزءاً كبيراً من الأعمال قد ركزت على النمو والتحديث على الأقل بعد إصلاح عام ١٩٦٥»(٧). وبناءاً على وجهة نظر هؤلاء المؤلفين، كان ذلك نتيجة لأن العمال اليوغسلاف كان عليهم أن يهتموا بصحة أعمالهم في الأجل الطويل، وخاصة في دولة اشتراكية ذات معدل بطالة مرتفعة وباقتران هذا الاهتمام بالإهتمام الرسمي في إعادة الاستثمار في الأعمال يفسر الإنصياغ لأهداف النمو.

واستمرار الخسائر يعني عادة الإنهيار النهائي للمنشأة الرأسمالية. وفي يوغسلافيا هناك ميل قوي لدى السلطات المحلية والبنوك في إنقاذ المنشآت الفاشلة. ويتم الإنقاذ عادة عن طريق المعونات والإعفاء الضريبي. والقروض ذات الفائدة المنخفضة. فمثلاً عام ١٩٦٨، فشلت حوالي ١٨٠٠ منشأة من تغطية التزاماتها المتعلقة بالدخول الشخصية والغرامات مما استوجب معونات من البنوك والسلطات الحكومية(٨). ولا يعني هذا أنه لا يسمح بفشل الأعمال في يوغسلافيا، فقد تمت تصفية حوالي ١٢٤ من الأعمال عام ١٩٦٨ مثلاً.

وعلى الجانب الآخر، يمكن للأفراد إقامة منشأة وكذلك بالمشاركة إذا كان مجموع عدد العاملين بها أقل من خمسة. وعندما تنمو المنشأة يجب تحويلها إلى منشأة اشتراكية ذات إدارة عمالية، ويتم التعويض على المالكين الأوائل. وفي حالات أخرى قد تقيم البلديات أو السلطات الإقلمية أو الحكومة القومية منشآت جديدة، ومن ثم تحويلها للعمال للإدارة الذاتية.

والقوانين اليوغسلافية المضادة للإحتكار (كارتل) مرنة. إذ تسمح للمنشآت بالدخول في منظمات أعمال associations، كذلك فإن هيكل الاقتصاد اليوغسلافي لا يشجع المنافسة من المنشآت. فمعدل التركيز في الصناعات التحويلية اليوغسلافية قد يكون أعلى من المعدل الموجود في الدول الأوروبية الغربية المجاورة، والقوى المنافسة الأساسية هي الواردات التي تتعرض للعديد من المحددات والضوابط.

ومع أن نظام إدارة العمال الذي وصفناه يعتبر أساسياً للنظام الاقتصادي

اليوغسلافي، فقد كانت التغييرات في السبعينيات من هذا القرن أساسية وذات أبعاد هامة. ومع أن إطار التغييرات الجديدة تغطي عدداً من القرارات الغير معلومة النتائج، إلا أنه يجب علينا تفحص هذه التعديلات مع شيء من التفصيل.

إصلاحات السبعينيات: REFORMS OF THE 1970 s:

لقد كان الاقتصاد اليوغسلافي في السبعينيات والثمانينيات موجهاً من قبل ثلاثة قوانين أساسية.

أولاً - وهو أهم الاحتمالات، وضع دستور جديد في فبراير من عام ١٩٦٤. وهو الدستور الرابع منذ الحرب العالمية الثانية، وتوفر هذه الوثيقة الطويلة فروض أساسية للتغيير التنظيمي في النظام الاقتصادي اليوغسلافي.

ثانياً - إن قانون العمل الملحق في نوفمبر من عام ١٩٧٦ يعتبر الوثيقة

وأخيراً - يحاول قانون التجارة الأجنبية لعام ١٩٧٨ تطبيع نشاطات التجارة الأجنبية ضمن إطار جديد.

والدستور الجديد مهم من ناحيتين أساسيتين:

أولاً - التأكيد التام على صنع القرار - وتخصيص الموارد من خلال اللامركزية على جميع المستويات. وبذلك تم نقل السلطة والمسئولية التي كانت تتم ممارستها على المستوى الإتحادي إلى مستوى الجمهوريات، ومن مستوى الجمهوريات إلى المستويات المحلية. أضف لذلك أن الترتيبات الجديدة تحاول في داخل الأعمال والمنظمات الأخرى نقل صنع القرار للأسفل باتجاه الأعمال الجماعية work collectives.

ثانياً - وبالإضافة لنقل التركيز في اتخاذ القرار إلى مستويات أدنى داخل السلم الهرمي، فقد ظهر اهتمام جديد في تدفقات المعلومات - وخاصة بالتشاور الأفقي بين الوحدات الدنيا في النظام. وينظر إلى تنفيذ هذا التأكيد من خلال إقامة ترتيبات تنظيمية واستشارية جديدة. على إنه خطوة هامة على ضوء الخبرة الإشتراكية فيما يتعلق باتخاذ القرار على المستويات المحلية.

ويعتبر أهم تغيير داخل الأعمال والمنظمات الأخرى هو إقامة منظمة عمل جديدة على مستوى القاعدة. المنظمة الأساسية للعمل الجماعي Basic Organization of Associated Labor (BOAL) هي منظمة العمال في المصنع[١٠]. والأعمال الكبيرة قد يكون لها أكثر من BOAL. فمثلاً يمكن إقامة BOAL منفصلة لأفرع الأعمال الكبيرة. وتلتقي جميع المنظمات بالتعاقد لإنشاء منظمات العمل الجماعية Organization of Associated Labor Organization (OAL). وداخل منظمات العمل الجماعية على كل حال، تحتفظ كل منظمة أساسية للعمل الجماعي BOAL باستقلالها. وينتخب أعضاء المنظمة الأساسية للعمل الجماعي مجلس العمال والذي بدوره يعين المدراء التنفيذيين exceutives. وعلى العمال حضور الاجتماعات الشهرية والسنوية للمنظمة الأساسية للعمل الجماعي. وتم تصميم دوره وظائف مجلس العمال (قد يخدم العامل في المجلس لمدة فترتين متتابعتين فقط) لضمان المشاركة على نطاق واسع مع الزمن.

وإضافة إلى المنظمات الأساسية للعمل الجماعي ومنظمات العمل الجماعي، فإن المنظمة المشتركة للعمل الجماعي Organization of Associated labor Joint (JOAL) منظمة أفقية أو رأسية تتضمن العديد من منظمات العمل الجماعي (OALS)[١١]. وأصبحت هذه المنظمة تقوم بمشاريع تجارية يكون فيها الإندماج الأفقي والرأسي مهماً. ومرة أخرى، حوفظ على استقلالية الوحدات بالمشاركة الذاتية.

وبالإضافة للترتيبات التنظيمية داخل وفوق المنشأة تتبع جميع الأعمال (والمنظمات) للغرف الاقتصادية Economic Chambers. وتوجد هذه الغرف على ثلاثة مستويات: **الأول** ـ على القانون الإتحادي هناك غرفة الاقتصاد اليوغسلافي Yogoslav Chamber of Economy، **ثانياً** ـ هناك وحدات مشابهة على المستويات الجمهورية والإقليمية، وأخيراً، هناك غرف على مستوى المقاطعة والمستويات المحلية.

ويمكن القول إجمالاً، إن هدف إقامة الغرف لتعزيز الأداء الاقتصادي

الأفضل. وتحاول الغرف الاقتصادية زيادة الإنتاجية بالقيام باجتماعات للبحث في مجالس النواب delegates، ويتم انتخاب النواب من الأعمال المشاركة، لكن هناك افتراض ظهور ترتيبات تعاقدية. فمثلاً، يمكن موائمة خطط الأعمال للمنشآت العاملة في قطاع مشابه من الاقتصاد عن طريق نقاش أهداف الخطة في الغرف الاقتصادية الملائمة. وقد تظهر اتفاقات ملزمة وغير ملزمة عن هذه المناقشات والهدف من ذلك تحقيق أهداف الخطة.

وأصبح اتخاذ القرار في ظل هذه الأوضاع التنظيمية يشمل استشارات هامة أفقياً ورأسياً. ويتم وضع المناقشات والإستشارات بين الوحدات الحكومية، والأعمال، والمنظمات الإجتماعية، والوحدات الأخرى، على شكل رسمي في اتفاقات غير ملزمة أو ميثاق اجتماعي Social Compacts. وهذه المواثيق الاجتماعية بالرغم من إنها غير الزامية توفر إيضاحا رسميا لأهداف السياسة وتركز عمل المشتركين على هذه الأهداف.

والنوع الثاني من التعبير عن الإتفاق هو اتفاق الإدارة الذاتية Self - Managed Agreement (SMA). وعلى عكس المواثيق الإجتماعية فإن اتفاقيات الإدارة الذاتية ملزمة رسمياً وعدم تنفيذها قد يؤدي بالمخل إلى المحاكم وتغطي اتفاقيات الإدارة الذاتية اتفاقيات بخصوص مسائل هامة وأساسية. مثلاً، قدتقرر المنظمة الأساسية للعمل الجماعي BOAL داخل المنشأة كيفية توزيع دخل المنشأة، فيتم تنفيذ ذلك القرار من خلال اتفاق الإدارة الذاتية. ويصبح اتفاق الإدارة الذاتية بذلك القانون الموجه بالنسبة لهذه المسألة داخل المنشأة. والهدف الأساسي لتعديلات عام ١٩٧٠ كان واضحاً. ففي دولة (أو في عالم) يتواجد فيها التضخم الركودي نتيجة صدمات النفط، والخلل التمويلي الخارجي يصبح التحكم «الاجتماعي» بقرارات أسعار المنشآت، وتوزيع الأرباح، وتخصيص الإستثمار أمراً هاماً. أضف إلى ذلك، أن الزيادة في اللامركزية بنهاية الستينيات أدت إلى تفاقم وضع عدم المساواة الإقليمية، وأظهرت الأعمال ذات الإدارة العمالية ميلها بتفضيل تخصيص أربح المنشآت على شكل زيادات أجور بدلاً من استثمار.

ولم تكن مشكلة السياسة في يوغسلافيا في منتصف السبعينيات مختلفة عن مشاكل العالم الرأسمالي الصناعي: كيف نتعامل مع تضخم منتشر، وتزايد البطالة، وخلل ناتج عن عوامل خارجية، دون التضحية بتخصيص الموارد عن طريق السوق؟ وكما هو حال معظم الدول الإشتراكية، توصلت يوغسلافيا إلى صيغة لسياسة الدخل Income Policy. فالمواثيق الاجتماعية Social Compacts، واتفاقيات الإدارة الذاتية SMA، التي تدعو إلى استشارات ومباحثات بين الأعمال والحكومة كانت تحاول حتى العملاء الاقتصاديين الأخذ في الحسبان النتائج المترتبة على الإنتاج، والأسعار، وقرارات الإستثمار. وكان مفتاح الخبرة اليوغسلافية مع سياسة الدخل هو التأكيد على المواءمة الذي قامت بها الدولة والحزب وكذلك الاعتماد على التطوعية.

ويمكن النظر لتعديلات السبعينيات على إنها للتعامل مع المشكلة الدائمة في النظام اليوغسلافي ذو الإدارة الذاتية. وبالتحديد ميل العمل بتفضيل الأجور بدلاً من استثمار الأرباح في المنشآت. وتم التخلي عن برامج التوزيع الإجبارية في الستينيات. ولكن لم يتم وضع بديل لها في البداية. وتحل اتفاقيات الإدارة الذاتية SMA المعضلة لأنها على عكس الإتفاقيات الإجتماعية الغير ملزمة monbiding، تعتبر اتفاقية رسمية ملزمة بخصوص توزيع أرباح الأعمال.

وللتغيرات الجديدة هذه آثار مهمة طويلة الأجل، ولكنها غير معلومة للآن للإقتصاد اليوغسلافي. فقد كان التركيز الرسمي واضحاً وهو اللامركزية في صنع القرار، وتشجيع الإستشارة الأفقية، ومواءمة المصالح المختلفة من خلال اتفاقيات رسمية وغير رسمية.

وتقترح عدد من الدراسات الأخيرة أن هذه التعديلات لم تمر دون مشاكل[١٢]. وإجمالاً، تضمنت الصعاب الأساسية ترتيبات اتخاذ القرار على المستويات المحلية ومستوى المنشأة. كما وأن الميثاق الاجتماعي Compact Social مثلاً، بطيء وصعب وغير قادر على العمل بسلاسة على ضوء الفوارق والقوى المحلية. وثبت أن عملية المباحثات حول الميثاق الاجتماعي واتفاقيات الإدارة المحلية يستغرق وقتاً طويلاً. ويتم الإتفاق غالباً بعد انتهاء الفترة الزمنية موضع الاهتمام.

ولغياب سرعة العمل أهمية كبيرة في حالة المشاكل التي تتطلب القيام بالعمل الضروري في الوقت المناسب.

وظهرت مشاكل أيضاً في مناطق أخرى. مثلاً، كان من الأهداف الأساسية للسياسة الاقتصادية اليوغسلافية تحسين عملية تخصيص رأس المال. فبينما خف دور البنك في قرارات الأعمال التمويلية، إلا إنه من غير الواضح أن الترتيبات الجديدة ستحسن جذرياً تخصيص رأس المال. وعلى وجه التحديد، فطالما تحول النفقات التمويلية إلى حد كبير من داخل الأعمال قد غاب دور الدولة في نقل الأرصدة الرأسمالية من منشأة لأخرى ومن قطاع لآخر، ومن منطقة لأخرى، وكان يجب أن تظهر آليات محلية مثل التمويل التجميعي Financing pooled في حالة المشاريع المشتركة للأعمال.

وأخيراً، سنرى فيما بعد إذا كان باستطاعة نظام السعر أن يلعب دوراً فعالاً في أعمال المنشآت. ويتحدد موضوع تخصص المنشأة وحجمها وهيكلها إلى حد كبير بالعلاقات ما بين المنشآت وخاصة طبيعة المؤشرات السعرية التي تتلقاها المنشآت. فإذا أدت قرارات إلى الإستخدام الأكثر فعالية للموارد المتاحة، فعلى الأسعار المحولة أن تعكس الندرة النسبية. وليس معلوماً الآن بأن ذلك ما يحدث.

وأهم مظاهر تعديلات السبعينيات أهمية هي التجارب لإيجاد قبول اجتماعي social consensus. وهو في الحقيقة هدف سعت إلى تحقيقه العديد من الإقتصادات. فعلى المرء أن يتذكر بند بناء القبول الإجتماعي في التخطيط الإرشادي الفرنسي «والتحديد المشترك codetermination» الألماني. فهل ستنجح التجربة اليوغسلاية؟ لقد آثار المراقبون إلى عدد من مواطن الخلاف التي تجعل القبول الاجتماعي صعباً، فالسلطات المحلية والإقليمية تريد أن تبقى مواردهم الإستثمارية في مناطقهم. ويفضل العمال توزيع أرباح الأعمال على هيئة أجور بدلاً من إعادة استثمارها. وقد تكون معدلات العائد فعلاً أعلى من المناطق الأكثر تطوراً، لكن السياسة القومية تدعو للإستثمار في المناطق المختلفة. وفي هذه البيئة لن يأتي القبول الاجتماعي سهلاً وخاصة إذا روعيت مبادىء الطوعية.

ومع أن نقاشنا للتعديل الاقتصادي اليوغسلافي قد تضمن تغيراً تنظيمياً يخرج

عن نطاق المنشأة نفسها، فإن التغييرات الخارجية المهمة للمنشأة يستحق منا اهتماماً إضافياً.

المنشأة اليوغسلافية والقوى الخارجية:
THE YOGOSLAV ENTERPRISE AND EXTERNAL FORCES:

تشكل الخطة الاقتصادية القومية في معظم النظم الاقتصادية الاشتراكية آلية هامة لتخصيص الموارد، وتشمل الخطة توجيهات هامة لجميع الوحدات في الاقتصاد، بالإضافة إلى إنها توفر للسلطات أدوات ضرورية لضمان الحركة باتجاه أهداف الخطة.

وكان للتخطيط اليوغسلافي في عهد إدارة العمال تأثير محدود على تخصيص الموارد، وانخفض ذلك التأثير أكثر فأكثر في السنوات الأخيرة. ويقوم مكتب التخطيط الإتحادي بوضع خطة خمسية وسنوية مبينة الأهداف (إنتاج مدخلات عمالة، أسعار، وغيرها) في القطاعات الأساسية للإقتصاد مجزأة على مستويات الصناعات، وعمل هذه الخطة يعتبر عملاً إرشادياً ولم تكن مصدراً لأي توجيهات من شأنها التأثير على سلوك المنشأت.

وفي السبعينيات، وبالإضافة لتطور ترتيبات تنبؤية متنافسة forecasting فقد غيرت عملية التخطيط من اتجاهها، وكان يتم تحضير الخطط في الماضي على مستوى القمة ومن ثم تنساب من خلال النظام والآن، يتم وضع الخطة لتجميع المعلومات المتدفقة من الأسفل للقمة، ولكن وكما كان في السابق لأهداف معلوماتية. وطالما تشتق الأهداف المحلية من ترتيبات اتخاذ القرارات المحلية (مثلاً، تنظيمات الإدارة الذاتية SMA)، فإن دقة وتوقيت معلومات الخطة تعتمد بدرجة كبيرة على نجاح هذه الترتيبات المحلية.

وتعتمد معظم النظم التي تستخدم نوع من التخطيط الإرشادي indicative على قيود مالية، ونقدية، أو أنواع أخرى بهدف التأثير على المنشأت لتحقيق إرشادات الخطة.

كما أن السياسة المالية عموماً، والتمويل الإستثماري بشكل خاص حالة إرشادية instructive[١٣]. وكان للسلطات الإتحادية قبل الستينيات تحكم كبير في الاستثمار - في الاقتصاد اليوغسلافي من خلال صندوق الإستثمار العام General Investment Fund، الذي يحصل على معظم أرصدته من الضرائب وأرباح الأعمال. وانتقلت سلطة خلق الأرصدة الإستثمارية وتوزيعها في الستينيات إلى البنوك مع أن بعض الضوابط الإتحادية بقيت حتى نهاية الستينيات، وأخيراً كان التركيز في السبعينيات (والذي لم يفهم ويحلل بعد) باتجاه تقليل تأثير البنك على الأعمال وتوسع دور الأعمال في تمويل الاستثمار.

ولم تكن الآلية العادية للتحكم النقدي ذات أهمية في حالة يوغسلافيا، فبينما يقوم البنك الوطني بتطبيق السياسة المالية(*) على المستوى الإتحادي، وبثمانية بنوك على مستوى الجمهوريات والأقاليم، فلم يقابل ازدياد تحكمه في الائتمان في الستينيات تحكم في توسيع ائتمان الأعمال. وكما ذكرنا كان الاتجاه هو توسيع دور الأعمال في هذا المجال.

وأخيراً، يتفق معظم المراقبين أن أحد أدوات السياسة النقدية الهامة وهي أسعار الفائدة لم تكن ذات أهمية في يوغسلافيا. ولم ترفع أسعار الفائدة كوسيلة لضبط التوسع الغير مرغوب فيه إلا في نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات. وساهمت أسعار الفائدة المنخفضة في سوء توزيع رأس المال.

وهدفت السياسة المالية في يوغسلافيا بشكل أساسي إلى تحقيق الأهداف طويلة الأجل، وليس التحكم في، أو التخلص من التقلبات الدورية قصيرة الأجل. وبدي أن التعديلات في السبعينيات قد قللت كثيراً من دور الدولة المالي. فالميزانيات الأدنى من المستوى الفدرالي تحظى بحوالي ٨٠٪ من مجمل نفقات الحكومة في يوغسلافيا[١٤]. علاوة على ذلك، ومن ناحية رسمية لا يسمح للمستويات الحكومية الدنيا أن تحقق عجزاً مما يحدد من دورها في السياسة الاستقرارية. وحتى الأرصدة المخصصة لدعم التنمية الاقتصادية في المناطق

(*) خاصة وإن البنك الوطني ليست منشأة بإدارة ذاتية.

المتخلفة فقد انتقلت من المستوى الإتحادي إلى مستوى الجمهوريات في منتصف السبعينيات. والمصدر الأساسي لإيرادات الميزانية .هو الضرائب المحولة turnover tax فقد انتقلت إلى مستوى الجمهوريات أيضاً.

واحد آليات الضبط الأخرى الهامة في المجتمع اليوغسلافي هي الحزب الشيوعي أو LCY. ومن الصعب معرفة الدور الذي سيلعبه الحزب في ظل الترتيبات الجديدة. فمن الواضح أن أعضاء الحزب العاملين على كل المستويات في النظام في موقف يجعلهم قوة توجيهية هامة إلا أن طبيعة ذلك الدور مختلطة. فقد حاولت يوغسلافيا أكثر من أية دولة شرقية أوروبية أن توائم العلاقات بين السكان والنظام الحاكم. فما مدى قوة الحزب الشيوعي من هذا السيناريو؟ وتختلف على ذلك وجهات النظر الغربية، إذ افترضت لورا داندريا تايسون Laura D, Andrea Tyson في دراسة أخيرة إن دور الحزب الشيوعي محدود، مدعية أنه في السابق وعند ظهور الخلافات لم يكن الحزب قادراً على مواءمة المصالح المختفة(٦٥). ولكن جان مور John Moore من ناحية أخرى، يرى الحزب الشيوعي على إنه آلية تنسيقية ذات قوة كبيرة، ويرى في النمو اليوغسلافي القديم على إنه سياسة الحكومة والحزب أكثر من إنه سياسة الشعب(٦٦).

عند هذه النقطة قد يكون من المفيد إعادة نغم مألوف لمراقبي النظم السياسية والاقتصادية. ففي أي نظام وخاصة في يوغسلافيا، حيث كان التغيير متكرراً، من الصعب الفصل ما بين الرسمي والحقيقي. فبإمكاننا قراءة القرارات لنعلم إنه من المفروض أن يمارس عملية التحكم لكن الأصعب من ذلك تحديد من هو فعلاً الذي يمارس التحكم.

فإذا كانت الخبرة السابقة تشكل أي دليل فسوف يكون هناك تغييرات أكثر في النظام الاقتصادي اليوغسلافي في الثمانينيات. وفعلاً، فبعد تجميع تعديلات السبعينيات سيكون بالإمكان فهم دور الحزب الشيوعي اليوغسلافي. وعلى كل حال، يبدو من المؤكد أن دوره في هذا الوقت يختلف عن ويقلل عن الدور الذي تلعبه أحزاب مشابهة في النظم الأوروبية الشرقية.

تخصيص العمل ورأس المال:

A LBOR AND CAPITAL ALLOCATION:

رأس المال: Capital:

استفردنا في تفحصنا للإقتصاد السوفيتي رأس المال والعمل لنقاشنا وكان السبب في ذلك إلى حد كبير يعود لاهتمامنا في عملية التخصص فس ظل التخطيط المركزي وأثره على الأداء. وبما أن يوغسلافيا أساساً نظام سوقي، فإننا نتوقع أن طريقة التخصيص سكون أقرب لتلك المألوفة لنا(١٧). وهذا صحيح جزئياً، إلا أن هناك بعض الفوارق المهمة والجديرة بالإهتمام...

لقد حافظت يوغسلافيا إجمالاً على معدل استثمار مرتفع جداً أكثر شبهاً بالنظم المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية والإتحاد السوفتي منه في ظل النظم الرأسمالية(١٨). فمثلاً، ازداد الإستثمار في الأصول الثابتة الإجمالية كنسبة من الناتج المحلي في السنوات الأخيرة من ما هو أقل من ٣٠٪ بنهاية الستينيات إلى ما يزيد عن ٣٠٪ في السبعينيات(١٩). وبطريقة أخرى، نمي مخزون رأس المال القابل لإعادة الإنتاج في الصناعة اليوغسلافية بنسبة مئوية سنوية تساوي ٩,٣٪ ما بين ١٩٥٢ و ١٩٧١(٢٠). وكما أشار جان مور في دراسة حديثة، إذا تغاضينا عن مشكلات القياس فمن الواضح أن التراكم الرأسمالي قد كان جزءاً أساسياً من استراتيجية التنمية اليوغسلافية ومساهم أساسي للنمو الاقتصادي اليوغسلافي(٢١). وطالما نربط عادة معدلات الاستثمار العالية تلك بدرجة عالية من تحكم الدولة و/ أو الخطة على الاقتصاد (وخاصة التحكم في الاستثمار) فمن الجدير بالإهتمام المراهنة speculate على دور الدولة والخطة ونظام الإدارة العمالية للأعمال في ممارسات الاستثمار اليوغسلافية.

ومن الجدير بالذكر أنه قد جودل إن في ظل نظام الأعمال المدارة من قبل المال سيكون هناك ميل بتفضيل التوزيع للعمال بدلاً من التراكم الرأسمالي. هل هناك أي دليل على ذلك في الحالة اليوغسلافية؟

وبالرغم من وجود التقلبات، إلا أن التراكم الرأسمالي في الأعمال قد كان

هاماً خلال عديد من السنوات ـ وصلت حصته إجمالاً ½ ثلث الأرصدة المستثمرة في الصناعة والمناجم. وعلى كل حال، هناك بعض الدلائل التي تقترح بغياب الضوابط والتنظيمات من نوع ما. إن زيادة الأجور تميل لأن تكون المفضلة على زيادة التراكم[١٢]. وفي حالة يوغسلافيا على كل حال، نجد أن الدليل على ذلك غير واضح نظراً لوجود فوارق ربحية كبيرة بين مختلف الأقاليم وبين الصناعة والأعمال نتيجة للفوارق الكبيرة في الأداء.

كما أن تخصيص رأس المال حسب المناطق والقطاعات دائماً موضع اهتمام. فبالإضافة للحفاظ على معدل تراكم مرتفع فإن حجر الزاوية في السياسة الاقتصادية اليوغسلافية كان دائماً السعي وراء النمو الاقتصادي وتقليل فارق الدخل بين المناطق من خلال زيادة النمو الاقتصادي وتطوير المناطق الفقيرة. ومع أن هذا النوع من السياسة الإقليمية يميل لأن يكون موضع جدل إلا أن دراسة تايسن Tyson الأخيرة تقترح وجود سوء تخصيص كبير لرأس المال في يوغسلافيا وأهمها الميل إلى زيادة تركيز التراكم في القطاعات ذات الكثافة الرأسمالية[٢٣]. وتقول تايسن أن هذه النتيجة ترجع جزئياً إلى تنظيمات الأعمال، ويمكن إرجاعها للترتيبات التنظيمية التي أعاقت الحركة الإقليمية لرأس المال بالرغم من سلطة البنك الدائمة في عملية التخصيص.

وبانسجام مع برنامج التعديل العام في السبعينيات فقد أصبحت عملية الاستثمار أيضاً لا مركزية تحسباً لتوسع الإستشارة الأفقية على المستوى المحلي وبالإضافة في اللامركزية في ضبط الأرصدة المتساوية من خلال قطاع الحكومة فقد رفعت البنوك أسعار الفائدة ووضعت ضغطاً على الأعمال لكي تقوم الأعمال نفسها بتحويل جزءاً أكبر من برامج استثمارها الرأسمالي.

وقد يتعجب المرء لماذا تبقى السلطات اليوغسلافية مهتمة بتخصيص رأس المال في حين أن معدل الاستثمار يعد واحداً من أعلى المعدلات في العالم (انظر الفصل ١٢) والجواب هو أن الاهتمام ليس منصباً على حجم الاستثار ولكن بعدم رغبة الأعمال في إعادة استثمار الأرباح وبسوء تخصيص الأرصدة الإستثمارية. وتبدو السلطات الإقليمية غير راغبة باستثمار أرصدتها بمناطق أخرى، مفضلة الإبقاء على

أرصدتها الإستثمارية داخل حدود الأقاليم. ومع أن يوغسلافيا كدولة نامية غنية بطاقة العمل إلا أن الأعمال والسلطات السياسية تبدو إنها تفضل المشاريع كثيفة رأس المال، لماذا؟ لأن النظام اليوغسلافي يفرض ضريبة على استخدام الأعمال الكثيفة العمل وتقل الضرائب على الأعمال الكثيفة رأس المال. أضف لذلك أن المشاريع كثيفة رأس المال تقوم بزيادة دخول العمال الباقين في الأعمال في الأجل الطويل.

العمل: Labor:

إن تخصيص العمل في يوغسلافيا أساساً عملية سوقية مع إن آلية الإدارة العمالية ومميزات يوغسلافيا تخلق بعض المشاكل الخاصة.

فالعمال العاملين في قطاع الأعمال المدارة ذاتياً في يوغسلافيا يضمنون حداً أدنى للأجر سنوياً. وباقي دفعات الأجر السنوي يعتمد على أداء الأعمال، فإذا فشلت الأعمال في تحقيق صافي دخل كافي لتغطي الأجور المضمونة توجب على الأعمال أن تغطيها من الأرصدة الإحتياطية، أو على الدولة أن تقدم إعانة لتغطي فاتورة الأجور. إن من مسئولية مجلس العمال workers' council إقامة نظام لفوارق الأجور داخل المنشأة (ضمن حدود القانون). ومن المفروض أن يتم هذا بقدر الإمكان على أساس مساهمة العامل لنجاح المنشأة (بناء على المبدأ الإشتراكي «لكل حسب مساهمته»).

وقد تكون بعض المنشآت أكثر نجاحاً من غيرها، وأحياناً لأسباب لا تتعلق بأداء العمال، لذلك من العادي أن يقوم العمال بنفس المهمة ولكن لكونهم ينتمون لمنشآت مختلفة نجدهم يحصلون على أجور مختلفة. ويصدق هذا بشكل خاص على الأعمال التي تعمل بمعدل رأس مال/ عمل مرتفع أو التي تحتل مركز السيادة السوقية. وعلى كل حال، وبناء على دراسة قام بها هوارد واكتل Howard Wachtel، فإن فوارق الأجور في يوغسلافيا أقل من تلك الموجودة في معظم الدول الأوروبية الغربية، لذلك فإدارة العمال

إلى حد ما تقوم بتقريب مستويات الأجور بين العمال[٢٤]. ويشير الدليل من بداية السبعينيات ان توزيع الدخل اليوغسلافي قريب جداً من التوزيع السائد في أوروبا الشرقية[٢٥].

وقدمت إصلاحات السبعينيات مبادىء تنص على أن الفوارق في الأجور يجب أن تعكس مساهمات العمال الحاضرة، وذلك الجزء من العمل القديم المعاد استثماره في المنشأة، ويجب أن لا يسمح بالفوارق الناتجة عن قوة احتكارية[٢٦]. وسنرى في المستقبل كيف ستؤثر هذه التعديلات على فوارق الأجور.

ومع أن الأعمال اليوغسلافية تدار من قبل العمال، إلا أن ذلك لم ينهي إضراب العمال strikes. ويقوم به مجموعة معينة من العمال مثل العمال الغير مهرة كاحتجاج على الفوارق في الأجور التي يضعها مجلس العمال. وتتم هذه الإضرابات غالباً للتأثير السياسي وليس للتأثير على سياسة المنشأة.

ويحول التصلب في سوق العمل اليوغسلافي دون كونه مرناً. ويظهر التصلب أو بعضه عن نظام تعويض العمال، فالوظائف ذات صافي الدخل المرتفع في الأعمال ليست متوفرة بحرية وغالباً تخصص للأقارب والأصدقاء. فالخصومات الإقليمية تحول دون تحرك العمال من قومية معينة إلى إقليم تقطنه قومية أخرى. وعلى الجانب الإيجابي، يمكن ملاحظة ذلك نتيجة لسياسة الباب المفتوح. فيوغسلافيا جزء من سوق العمل في أوروبا الغربية الذي يشكل لها صمام ضغط للشباب من العمال والعاطلين عن العمل.

إن يوغسلافيا في الأساس اقتصاد ذو فائض عمالي حيث إن العمال أكثر وفرة من رأس المال. وبالإضافة لتصدير العمال اليوغسلافي إلى أوروبا الغربية إلا أن البطالة بقيت مشكلة دائمة في يوغسلافيا وهذا سيناريو مختلف عن ما هو حاصل في النظم الأوروبية الشرقية الأخرى. ومع أن معدلات البطالة كانت قد ارتفعت في السبعينيات وساءت الفوارق الإقليمية (مشيرة إلى عدم الحركة العمالية) إلا أنه كان هناك توسعاً كبيراً في عدد الوظائف

المتاحة ولذلك ازداد عدد العمال في الاقتصاد المحلي. وقد يعود ذلك جزئياً لإتفاقيات الإدارة الذاتية المصممة لزيادة العمالة.

ومع إن عرض العمل يفوق إجمالاً الطلب عليه إلا أن من الصعب معرفة إلى أي مدى تؤثر القوى السوقية على تخصيص العمال في يوغسلافيا. إن فوارق الدخول المرتفعة ومعدلات البطالة بين الأقاليم والقطاعات بشكل مستمر يشير إلى أن القوى السوقية ليست بتلك القوة.

وكما ذكرنا سابقاً، أصبح توزيع دخل الأعمال في السبعينيات بشكل متزايد تحت سيطرة المنشآت كل على حدة. وبالرغم من وجود حد أدنى للأجور وعادة السلف advances حسب الإيراد المتوقع للأعمال، فإن تعديلات السلف تكون متضمنة في الإتفاقية العامة للإدارة الذاتية والتي تغطي خصوصيات توزيع الدخل.

إن مدى مساهمة زيادة الأجور التي تفوق زيادة الإنتاجية على التضخم في يوغسلافيا مسألة جدلية[٢٧]. وبينما يبدو أن توزيع دخل الأعمال يتمشى مع نظرية المنشأة المدارة من قبل العمال، فإن الضغط موجود لزيادة دفعات الأجور بدلاً من التراكم الرأسمالي. ويدعم الدليل التجريبي وجهة النظر ان معظم نشاطات الأضراب تحفزها الرغبة لرفع الأجور وليس من الموضوعات الاجتماعية الأخرى التي تضطلع بها اتحادات العمال[٢٨].

وسنرى في المستقبل فيما إذا كان بإمكان يوغسلافيا خلق وظائف، والحد من زيادات الأجور بما يساوي نمو الإنتاجية، بينما تستخدم الموارد العمالية بفعالية أكبر. إن هذا الموضوع كان من الموضوعات الأساسية التي تعرضت لها تعديلات السبعينيات.

القطاع الأجنبي: THE FOREIGN SECTOR:

إن التجارة الأجنبية مهمة للإقتصاد اليوغسلافي. حالها حال النظم الصغيرة والمفتوحة نسبياً، لذلك فقد واجه الاقتصاد اليوغسلافي فترات صعبة

في السبعينيات عندما انهارت تقريباً الأسواق العالمية وارتفعت أسعار الطاقة. والسيناريو مألوف. ففي وجه الكساد في السوق العالمية واجه الاقتصاد اليوغسلافي أسواق تصدير ضيقة وفي نفس الوقت كونه مستورداً للطاقة والصناعات التحويلية، نمت الواردات مؤدية إلى عجز سنوي دائم وتراكمت الديون الأجنبية ومعظمها بالعملة الصعبة ولفهم هذه التطورات ورد الفعل اليوغسلافي يجب علينا أن ننظر إلى مكونات التجارة الأجنبية اليوغسلافية، وطبيعة ترتيبات التجارة اليوغسلافية المتغيرة وطبيعة سياسات التجارة في السبعينيات والثمانينيات.

شهدت يوغسلافيا في السبعينيات عجوزات في ميزان السلع التجارية وقلت هذه العجوزات وأحياناً انتهت كلياً بفوائض في الخدمات وخاصة السياحة وتحويلات العمال اليوغسلاف في الخارج. وكان صافي النتيجة على كل حال، نمو الدين الأجنبي الذي وصل تقريباً ٢٠ بليون دولار بنهاية عام ١٩٨١[٢٩]. ومن هذا الدين الإجمالي كانت نسبة الديون بالعملات القابلة للتحويل ١٨,٥ بليون دولار[٣٠]. وتم تمويل معظم الدين اليوغسلافي عن طريق الأسواق التجارية مع أن البنك الدولي وصندوق النقد الدولي كانا أيضاً من الدائنين. فما هي القوى الأساسية المسئولة عن هذا الموقف الذي تحسد يوغسلافيا عليه؟

أولاً - لم يكن أداء الاقتصاد اليوغسلافي جيداً في التجارة بالسلع، فبينما كان مستمراً في تقلباته في السبعينيات فقد كان هناك قصور صافي في نمو صادرات السلع ولم يقابل ذلك قصور في نمو الواردات. حقيقة ولقد بينت الدراسات الأخيرة الاعتماد طويل الأجل للإقتصاد اليوغسلافي على الواردات - وخاصة في أماكن النمو الأساسية مثل السلع الوسيطة للإنتاج الصناعي[٣١]. أضف إلى ذلك أن يوغسلافيا تعتمد كثيراً على مصادر الطاقة الأجنبية (من الإتحاد السوفيتي والعراق) وكانت أيضاً مصدراً أساسياً للسلع الرأسمالية.

إن مركز تجارة السلع السيء قد أدى إلى وانعكس على انتقال

الواردات في التوزيع الإقليمي للتجارة اليوغسلافية. ففي السبعينيات ازدادت أهمية الاقتصادات المخططة مركزياً وخاصة الإتحاد السوفيتي كشريك تجاري ليوغسلافيا لسببين أساسيين.

أولاً - إن صادرات يوغسلافيا الصناعية لم تكن تنافسية وخاصة في الأسواق الغربية (وغير تنافسية بشكل خاص في أوقات الكساد الغربي) مما أعطاها أسواق مهيئة في الشرق والخاصة في الإتحاد السوفيتي.

ثانياً - ضعفت الأسواق الغربية التقليدية للصادرات اليوغسلافية كثيراً، وكان صافي النتيجة توسع في التجارة بين يوغسلافيا والإتحاد السوفيتي.

وقد يتفق العديد بأن ذلك العقد من السنوات كان غريباً من عدة أوجه وليس في نطاق تحكم السلطات اليوغسلافية إلا أن السؤال الأساسي هو لماذا لم تكن الصادرات اليوغسلافية أكثر تنافسية في الأسواق العالمية. هل كان ذلك بسبب غرابة عقد السبعينيات أم هي مظهر أساسي (وبذلك يشكل مشكلة) للإقتصاد اليوغسلافي؟

أولاً - ساهمت السياسات الحمائية في إيجاد صعوبات في أسواق الصادرات فمثلاً، مع أن يوغسلافيا عقدت إتفاقية خاصة مع السوق الأوروبية المشتركة إلا أن الأخيرة قد فرضت حدوداً مما شكل معضلة ليوغسلافيا لأن صادراتها إجمالاً هي من نوع صادرات الدول النامية - وهي منتجات الطعام، والمواد الخام، وغيرها.

ثانياً - عوقت بعض مظاهر الاقتصاد اليوغسلافي المحلية من تطوير صادرات تنافسية. ورفع التضخم اليوغسلافي تكاليف المنتجات أمام المستورد المحتمل للسلع اليوغسلافية.

ثالثاً - لم تطور السلطات اليوغسلافية بحزم صناعات تصديرية تنافسية. وفضلت آليات تخصيص رأس المال المحلي الصناعات المحلية والمصادر الإحتمالية للميزة النسبية فمثلاً لم تتبع الصناعات الكثيفة العمال، ومع تبني خطوات محددة بنهاية السبعينيات والثمانينيات لاستقرار الاقتصاد اليوغسلافي

ولتحسين وضعه من ناحية الديون، إلا أن الجدير بالإهتمام في السبعينيات هو التعديلات والتعليمات وترتيبات التجارة الأجنبية. ومن الصعب إن لم يكن من المستحيل الحكم على مدى فعالية هذه التغيرات في المستقبل.

وبناءاً على الإتجاه العام نحو اللامركزية التي ظهرت في دستور عام ١٩٧٤ والقوانين اللاحقة فقد سعت الحكومة إلى إيجاد لا مركزية في ترتيبات التجارة الأجنبية. وأُقيم في عام ١٩٧٧ «جميات مصالح العلاقات الاقتصادية الأجنبية Communities of Interest for Foreign Economic Relations (CIFERs) في الجمهوريات والأقاليم (ولكن ليس على المستويات المحلية). وتقع على النظم الأساسية للعمل الجماعي (BOALs) كعضو في صادرات وواردات وتحديد سياسة التجارة الخارجية الإجمالية على المستوى الإتحادي.

وفعلاً، تصور قانون التجارة الأجنبية لعام ١٩٧٨ إن أي منشأة تتعامل بالتجارة الأجنبية يجب أن تصبح منظمة تجارية أجنبية وبإيرادات أجنبية توزع من خلال آلية الجمعيات (CIFERS). ولهذه الجمعيات سلطة قوية على ممارسة التجارة الأجنبية، بما فيها التخطيط وضوابط الإستيراد، وتشجيع الصادرات وتوزيع الإيراد من التجارة الأجنبية والإشراف على اتفاقيات الإدارة الذاتية في قطاع التجارة. وعلى كل حال ليس معروف الآن مدى استطاعة سيفرز CIFERS على موائمة المصالح المتضاربة بين المنشآت والمجموعات بنجاح وتطوير وتصميم سياسة تجارية منسجمة وتنفيذ تلك السياسة لمصلحة الاقتصاد اليوغسلافي.

والعامل الأساسي الآخر في التجارة الأجنبية اليوغسلافية هو سياسة سعر الصرف. فالدينار اليوغسلافي ليس عملة قابلة للتحويل بالكامل، مع أن قابلية التحويل كانت هدف طويل الأجل. وتحدد السوق مدى التلاعب اليوغسلافي في قيمة الدينار، فمثلاً تم تخفيض قيمة الدينار مقابل الدولار الأمريكي أربع مرات في السنوات الأخيرة، في عام ١٩٧١، و ١٩٧٤، وعام ١٩٨٠. ولكون الدينار غير مربوط بالدولار أدى إلى معدل تخفيض سنوي depreciation له بحوالي ١,٧٪. ولكن وكما ذكرت تايسون في دراسة

حديثة، عند الأخذ في الاعتبار مدى التضخم في اقتصاديات شركاء يوغسلافيا التجاريين فإن الدنيار قد ارتفعت قيمته appreciated مقارنة بعملات تلك الدول[٣٢].

وتعتبر يوغسلافيا عضو مشارك Associate في منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية Cooperation and Development Organization of Economic، ولها اتفاقات تجارة تفضيلية مع السوق الأوروبية المشتركة (EEC). أضف لذلك أصبحت يوغسلافيا عضو مشارك في الكمكون Comecon منذ عام ١٩٦٤ وتشترك في عدد من لجان الكمكون وترتيباتها المصرفية. وكان هدف الموقف التجاري اليوغسلافي بنهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات حل المشاكل الآنية - الدين الأجنبي بالعملات الصعبة، ودفعات خدمة الدين المترتبة عليه. وتغيرت آلية التجارة الأجنبية للإقتصاد اليوغسلافي كثيراً في السبعينيات. وسيبين الزمن فقط مدى مساهمة توليفة السياسات الجديدة وترتيبات التجارة الجديدة في تحسين مكانة يوغسلافيا في الاقتصاد الدولي.

الزراعة في يوغسلافيا: AGRICULTURE IN YOGOSLAVIA:

خلال السنوات التي تبعت الحرب العالمية الثانية مباشرة تطور برنامج إصلاحي لتنفيذ تعاونيات المنتجين Produncers Cooperatives في يوغسلافيا ولكن ليس بالسرعة التي نفذها الإتحاد السوفيتي خلال محاولته خلق المزارع الجماعية[٣٣]. وفي قمة الحملة عام ١٩٥٠ أصبحت حوالي ٣٦٪ من الأرض الزراعية اليوغسلافية جزءاً من التعاونية أو مزارع الدولة (جماعية socialized). على كل حال، حدد قانون عام ١٩٥٣ الشروط التي يستطيع بها الفلاح ترك التعاونيات، وبدأ تناقص مستمر بعدها في عدد التعاونيات وأعضائها. وحلت مزارع الفلاحين الصغيرة محل التعاونيات كالنوع المسيطر من أنواع الملكية. وتصل نسبة الأرض الزراعية الجماعية هذه الأيام إلى ١٦٪. وقطاع الدولة المستخدم لإدارة العمال، يشمل عمليات كبيرة الحجم والصناعات الزراعية الكبيرة agro - industrial complexes. ومع أن عدد تعاونيات المنتجين محدود إلا أن هناك عدد من التعاونيات الزراعية العامة تشتمل أعمالها على

الإستشارة الفنية وترتيبات التسويق وتوفير المدخلات مثل السماد.

وفي السنوات الأخيرة انخفضت حصة الزراعة من الاقتصاد اليوغسلافي بشكل حاد وهذا أمر متوقع خلال فترة النمو الاقتصادي. ومثلاً: انخفض نصيب الزراعة ما بين ١٩٦٥ و ١٩٧٩ من قوة العمل اليوغسلافية من ما يقرب من الـ ٥٠٪ إلى ٣٤٪ بينما انخفض نصيب الزراعة من الناتج القومي الإجمالي في نفس الفترة من ما فوق ٢٥٪ بقليل إلى٢٠٪[٣٤]. وكان متوسط معدل النمو السنوي للإنتاج الزراعي في السبعينيات حوالي ٣,٤٪ وهو تقريباً الهدف للخطة الخمسية للفترة ١٩٨١ ـ ١٩٨٥. لكن كان هناك تقلب حاد من سنة لأخرى. فقد نمي نصيب الفرد من الإنتاج الزراعي في السبعينيات بمتوسط معدل سنوي يزيد قليلاً عن ٢,٥٪[٣٥].

ومع أن مجمل الأداء الزراعي اليوغسلافي قد كان معقولاً في السنوات الأخيرة، إلا أن قطاع الزراعة يعاني من قلة التحديث، وخاصة الإنفصال بين القطاع الخاص والقطاع الجماعي. وتسرد البيانات الأساسية القصة. فمثلاً، بقي نصيب مجمل الإستثمار الثابت في الزراعة من مجمل الإستثمار بحدود ٩٪ في آخر خمسة عشرة سنة. وكان ذلك أقل نسبة لأية دولة من دول شرقي أوروبا وكان أقل بكثير من نصيب الإنتاج الزراعي اليوغسلافي وليس من الغريب وفي نفس الفترة أن نصيب الفرد من الإنتاج الزراعي قد كان أقل من نصيب أوروبا الشرقية. علاوة على ذلك وفي مجال المدخلات الهامة مثلاً الجرارات والسماد، فقد كانت يوغسلافيا متأخرة كثيراً عن دول أوروبا الشرقية. مع أن معدل نمو هذه المدخلات للزراعة اليوغسلافية قد كان جيداً إلا أنه ما زال هناك مجال كبير للتحسن.

وبذلت خلال السنين جهود كبيرة لإنعاش الزراعة اليوغسلافية وخاصة من خلال تحسين الأسعار وزيادة الحوافز وغيرها. وفي نفس الوقت، فشلت الزراعة اليوغسلافية في الحركة باتجاه الحداثة حيث يكون نصيبها من الإقتصاد أقل ودرجة أعلى من التطور. وكان هذا موضوعاً مركزياً في نقاش المجلس الإتحادي لمشاكل الإستقرار الاقتصادي وسيكون بدون شك أساساً للسياسة الزراعية المستقبلية. تلك السياسة، وبأي شكل ستركز بالتأكيد على

تحديث الزراعة اليوغسلافية وخاصة التحديث المبني على الإندماج الصناعي الزراعي.

أداء الاقتصاد اليوغسلافي:

YOGOSLAV ECONOMIC PERFORMANCE:

وضع هذا الفصل قائمة بالأهداف الإقتصادية للقيادة اليوغسلافية. وكان النمو الاقتصادي السريع هدفاً دائماً نظراً لطبيعة الاقتصاد اليوغسلافي المتخلف (مقارنة بأوروبا الغربية). كذلك الإبقاء على توزيع اشتراكي للدخل كهدف آخر دائم، وخاصة في دولة اشتراكية ترك فيها جزء كبير من تخصيص الموارد للسوق. وكان هناك هدف يوغسلافي خاص على ضوء الفوارق الإقليمية المتعددة في دولة متعددة الأجناس وهو تقليل فوارق الأقاليم الداخلية. أضف لهذه الأهداف هدف عام للإقتصاد الكلي وهو العمالة الكاملة، واستقرار معقول للأسعار، وتوازن في ميزان المدفوعات.

فما مدى نجاح الاقتصاد اليوغسلافي في تحقيق هذه الأهداف؟ وكما سيبين الفصل الثاني عشر كان الأداء اليوغسلافي في النمو على أساس المجموع وحصة الفرد من الناتج القومي الإجمالي عظيماً فقد كان معدل النمو اليوغسلافي أعلى من اقرانه في أوروبا الشرقية والغربية مع إنه تم تقريبه بمعدلات للنمو لدولة متوسطة الدخل ونامية. وكان التغيير الهيكلي سريع، انخفاض نصيب الزراعة من الإنتاج وقوة العمل كان بشكل خاص سريعاً بمعيار أوروبا بعد الحرب الثانية. وتبع توزيع دخل العمل الأنماط الإشتراكية في شرقي أوروبا. حيث كان توزيع دخل العمل اليوغسلافي أقل تفاوتاً من غربي أوروبا بالرغم من انخفاض مستوى التطور الاقتصادي في يوغسلافيا.

ونظراً لقصور البيانات فلا نستطيع إصدار حكم على توزيع الدخل الإجمالي في يوغسلافيا إلا أنه يبدو مؤكداً أن بعد الأخذ في الاعتبار مستوى الدخل اليوغسلافي المنخفض سيكون فيها توزيعاً أقل تفاوتاً.

وإذا استطعنا القول أن يوغسلافيا قد نجحت في تحقيق أهدافها فيما

يتعلق بالنمو وبتوزيع الدخل فلا نستطيع قول نفس الشيء عن الأهداف المتعلقة باستقرار الاقتصاد الكلي. فقد كانت معدلات التضخم اليوغسلافية من أعلى المعدلات في أوروبا (بما فيها جنوب أوروبا) يبدو أن يوغسلافيا في هذا المجال حالها حال الدول النامية متوسطة الدخل. وبالرغم من صمام الأمان الذي توفره فرص العمل في أوروبا الغربية، إلا أن يوغسلافيا عانت على الدوام من بطالة مرتفعة. في السنوات الأخيرة وصلت معدلات البطالة في يوغسلافيا إلى عشرة وما فوق double digit. وليست يوغسلافيا وحيدة في خبرتها إلا أن معدلات البطالة فيها قد كانت مرتفعة في آخر عقدين.

وكما نوهنا طيلة هذا الفصل، لم تحقق يوغسلافيا أهدافها جيداً فيما يتعلق بتقليل الفوارق بين مستويات الدخل الإقليمية. وفي الحقيقة وإذا حصل شيء فعلاً تزايدت الفوارق الداخلية بين الأقاليم[٣٦]. لقد لخصنا أداء يوغسلافيا الاقتصادي في الجدول (٨ - ٢).

جدول (٨ - ٢): أداء الاقتصاد اليوغسلافي

الهدف	النتيجة
نمو اقتصادي سريع	نمو سريع خاصة في الناتج القومي الاجمالي ونصيب الفرد من الناتج القومي الاجمالي، وتغير سريع.
توزيع دخل اشتراكي	يوزع دخل العمل إلى حد كبير كما هو الحال في أوروبا الشرقية وأقل تفاوتا عنه في أوروبا الغربية. وقد يكون التوزيع اجمالا أقل تفاوتا من الدول الرأسمالية التي لا تلعب الدولة فيها دور توزيعي
استقرار الاقتصاد الكلي	معدلات تضخم وبطالة مرتفعة بشكل خاص. مشاكل دائمة في ميزان المدفوعات.
المساواة الاقليمية	لايوجد دليل على تقليل الفوارق الدخيلة بين الأقاليم.

الاقتصاد اليوغسلافي: THE YOGOSLAV ECONOMY:
نظرة إلى الثمانينيات: PERSPECTIVE ON THE 1980 s

دخلت يوغسلافيا السبعينيات بأهداف اقتصادية مألوفة إلى حد ما. فكانت أهداف النمو السريع والأهداف الداخلية ذات أهمية كبيرة. وانصب التركيز الأساسي على تقليل التفاوت الإقليمي في إطار من استقرار الاقتصاد الكلي - بمعنى نمو العمالة واستقرار الأسعار. ولسوء الحظ كانت السبعينيات عقد أداء اقتصادي مختلط وازداد سوءاً بنهاية العقد. على كل حال يصعب تحديد على من يقع اللوم. فمن الواضح انتشار عدم الرضا من الترتيبات التنظيمية المحلية - والسياسات الاقتصادية، ولكن كان لاتجاهات السوق الدولية وخاصة تقلص السوق الأجنبي والزيادة الحادة في أسعار الطاقة آثار مدمرة على اقتصاد يوغسلافيا المنفتح نسبياً.

وإذا كان شعار السبعينيات هو النمو، فإن شعار الثمانينيات كان الاستقرار. إذ انخفض نمو المنتجات الإجتماعية الحقيقية من معدلها السنوي ٧٪ عام ١٩٧٩ إلى ٢,٥٪ عام ١٩٨٠ وإلى $\frac{٣}{٤}$١٪ عام ١٩٨١[٣٧]. ونمت معدلات البطالة لنفس السنوات من ٦,٩٪ عام ١٩٧٩ إلى ٨,٦٪ عام ١٩٨١ (مع أن عدد العاملين قد ازداد إلى حد بعيد نتيجة لسياسات الأعمال تجاه العمالة والإنتقال القطاعي لقوة العمل)[٣٨]. وكان معدل البطالة في السبعينيات حوالي ١٣٪ سنوياً. وأخذت خطوات في البداية لإيجاد استقرار في الاقتصاد ومن ثم لجعله أكثر تنافسية في السوق الدولي. ولعب القطاع الأجنبي والمرة الثانية وكما كان ذلك في السابق، دوراً هاماً.

وكان زخم السياسة الاقتصادية الداخلية في يوغسلافيا في الثمانينيات هو تقليص الطلب المحلي (كلا من الاستهلاك والإستثمار) والتوسع في التصدير. وحددت الضوابط الداخلية الرسمية في عام ١٩٨١ (اعتماداً على ضغط الخطة الاقتصادية القومية للأسفل السنوات ١٩٨١ - ١٩٨٥) زيادات الدخل لتتساوى مع زيادة القيمة المضافة والزيادة الإنتاجية. ووضعت قيود

على الإستثمار وخاصة في القطاعات الأخرى غير الإسكان، وأجبرت الأعمال الاعتماد أكثر وأكثر على تمويل الإستثمار ذاتياً، وأوقف مرحلياً العمل بتحديد الأسعار لا مركزياً عام ١٩٨١. أضف لذلك أخذ خطوات أخرى لتحسين موقف التجارة اليوغسلافية. أخيراً حدد توسع الإئتمان عن طريق سياسات البنك الوطني.

وتشير بيانات السنوات ١٩٨٢، و ١٩٨٣ الأولية إن هذه السياسات أصبحت فعالة. ومن ناحية حل المشاكل الآنية مثل: أهداف تقليل نمو الدين الخارجي فقد أخذت أولوية على الأهداف المحلية الطويلة الأجل مثل تقليل التفاوت الإقليمي وهناك إشارات تدل على تحسن الوضع في ذلك المجال، وفي الحقيقة كانت بداية الثمانينيات فصل آخر مما سمته تايسون سيناريو (قف ـ تحرك) (stop - go) الذي حصل في السبعينيات حيث سعت حينها يوغسلافيا إلى تحقيق نمو إلى أن حلت قيود القطاع الأجنبي مما استدعى ذلك إلى انتقال لسياسات الإستقرار: حينها، وعندما تحققت المؤشرات الاقتصادية المقبولة عاد هدف النمو ليحل محل الاستقرار كهدف أساسي للسياسة الاقتصادية[٣٩].

وقبل انتقاد هذا السيناريو يجب على القارىء الأخذ في الحسبان أن يوغسلافيا دولة فريدة من عدة نواحي. فيوغسلافيا ليست بالدولة الغنية، ولذلك فإن هدف النمو في الإنتاج ضروري وهدف مرغوب. وفي نفس الوقت إنها دولة صغيرة وتسير على طريق التنمية كإقتصاد مفتوح. وأخيراً، سعت يوغسلافيا لتحقيق الهدفين بالإضافة إلى تطوير ترتيبات تنظيمية فريدة في مجتمع اشتراكي يعبر فيه عن المصالح الجماعية بدرجة ما.

كما وأن تكيف الاقتصاد اليوغسلافي لتحقيق هذه الأهداف في الأجل الطويل موضع جدل في يوغسلافيا وسيؤدي حتماً إلى تغيرات جديدة في الثمانينيات. ومن هذه الناحية سيكون جديراً بالإهتمام مراقبة هذا الجدل في محيط المجلس الإتحادي عن مشاكل الإستقرار الاقتصادي (لجنة كريجر commission the Kraiger). ومن أهم أهداف اللجنة تحديث الزراعة

اليوغسلافية وزيادة اندماج الصناعة اليوغسلافية في الاقتصاد العالمي.

المراجع
REFERENCES

1 - Joel B. Dirlam and James L. Plummer, An Introduction to the Yugoslav Economy (Columbus, Ohiol, Merrill, 1973).

(2) Howard Wachtel, Workers' Management and Workers' Wages in Yugoslavia (Ithaca, New York: Cornell University Press, 1973).

(3) D'Andrea Tyson, «The Yugoslav Economy in the 1970 s: A Surve of Recent Developments and Future Prospects», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economies Pos Helsinki (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1977), p. 945.

(4) Ellen Turkish Comisso, Workers' Control Under Plan and Market (New Haven: Yale University Press, 1979), p. 75.

(5) Laura D'Andrea Tyson, The Yugoslav Economic Syste, and Its Performance in the 1970 s (Bekeley: Institute of International Studies, 1980).

(6) David Granick, Enterprise Guidance in Eastern Europe (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1975), chs. 11 - 13.

(7) Dirlam and Plummer, An Introduction to the Yugoslav Economy, p. 57.

(8) Ibid., p. 50.

(9) Ibid.

(10) Ibid., pp. 73 - 92.

(11) The Economist, Intelligence Unit Ltd., Quarterly Economic REview of Yugosalvia Annual Supplement, 1982 (London: The Economicst, 1982).

(12) Comisso, Workers' Control, ch. 6. Tyson, The Yugoslav Economic System, ch. 2. Stephen Sacks, «Transfer Prices in Decentralized Self - Managed Enterprises», Journal of Comparative Economics, 1, no. 2 (June 1977), 183 - 193.

(13) John H. More, Growth with Self - Management (Stanford, Calif.: Hoover Institution Press, 1980), ch. 8.

(14) OECO, Yugoslavia (Paris: OECD, 1982), p. 34.

(15) Tyson, The Yugoslav Economic System, pp. 27 - 30.

(16) Moore, Gorwthe with Self - Management.

(17) Tyson and Eichler, «Continuity and Change in the Yugoslav Economy», pp. 156 - 164.

(18) Ibid., p. 157.

(19) Moore, «Self - Management in Yygoslavia», p. 216.

(20) Ibid.

(21) Ibid., p. 216.

(22) Laura D'Andeea Tyson, «A Permanent Income Hypothesis for the Yugoslav Firm», Economica, 44, no. 4 (November 1977) m 393 - 408.

(23) Tyson, The Yugoslav Economic System, pp. 39 - 51.

(24) Wachtel, Workers' Management and Workers' Wages in Yugoslavia.

(25) John R. Moroney, Income Inequality Trends and International Comparisons (Lexington, Mass.: Heath, 1979), p. 5.

(26) Milenkovitch, Plan and, arket in Yugoslav Economic Thought, pp. 57 - 58.

(27) Laura D'Andrea Tyson, «The Yugoslav Inflation: Some Competing Hypotheses», Journal of Comparative Economics, 1, no. 2 (June 1977), 113 - 146.

(28) Abram Bergson, «Entrepreneurship Under Labor Participation: The Yugoslav Case», in Johsua Rosen, ed., Entrepreneurship (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982). p. 199.

(29) OECD, Yugoslavia, p. 27.

(30) Ibid.

(31) Tyson and Eichler, «Continuity and Change in the Yugoslav Economy», pp. 174 - 211. Thid section is based on the discussion by Tyson

and Eichler.

(32) Ibid., p. 190.

(33) Theodor Bergmann, Farm Policies in Socialist Countries (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1975), pp. 129 - 152; Robert F. Miller, «Group Faming Practices in Yugoslavia», in Peter Droner, ed., Cooperative & Commune (Madison: The University of Wisconsin Press, 1977), pp. 163 - 197.

(34) Gregor Lazarcik, «Comparative Growth, Structure, and Levels of Agricultural Output, Inputs, and Productivty in Eastern Europe, 1965 - 79», in Joint Economic Committee, Eas European Economic Assessment, Part 2, p. 592.

(35) Ibid, Table 2.

(36) Tyson and Eichler, «Continuity and Change in the Yugoslav Economy», pp. 164 - 167.

(37) OECD, Yugoslavia, p. 7.

(38) Ibid., p. 14.

(39) Tyson and Eichler, «Continuity and Change in the Yugoslav Economy», pp. 177 ff.

RECOMMENDED READINGS: قراءات يوصى بها
GENERAL WORKS: أعمال عامة :

Abram Bergson. «Entrepreneurship Under Labor Participation: The Yugoslav Case», in Joshua Rosen, ed., Entrepreneurship (Lexington, Mass.: Lexington Boosk, 1982).

Ellen Turkish Comisso, Workers' Control Under Plan and Market (New Haven: Yale University Press, 1979).

——, «Yugoslavia in the 1970 s: Self - Management and Bargaining», Journal of Comparative Economics, 4, 2 (June 1980), 192 - 208.

Milojko Durulovic, Self - Management on Trial (Nottinghan: Spokesman Books, 1978).

Vinod Dubey, ed., Yugoslavia: Development with Decentralization

(Baltimore: Johns Hopkins Press, 1975).

Branko Horvat, «Yugoslav Economic Policy in the Post - War Period: Problems, Ideas Institutional Developments», American Economic Review, 61 (June 1971), 70 - 169.

——, The Yugoslav Economic System (White Planis, N. Y.: ME.: Sharpe, 1976).

Deborah Milenkovicth, Plan and Market in Yugoslav Ecxonomic Thougth (New Haven: Yale University Press, 1968).

John H. Moore, Growth with Self - Management: Yugoslav Industrialization, 1952 - 1975 (Stanford, Calif.: Hoover Institution Press, 1980).

——, «Self - Management in Yugoslavia», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Assessment, Part 1 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 215 - 229.

Laura D'Andrea Tyson, The Yugoslav Economic System and Its Performance in the 1970 s (Berkeley: Institute of International Studies, 1980).

——, «The Yugoslav Economy in the 1970 s: A Survey of Recent Developments and Future Prospects», in U. S., Congress, Joint Economic Committe, East European Economies Post Helsinki (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1977), pp. 941 - 998.

Laure D'Andrea Tyson and Gabriel Eichler, «Continuity and Change in the Yugosalv Economy in the 1970 s and the 1980 s», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 139 - 214.

THE YUGOSLAN ENTRPRISE: المنشأة اليوغسلافية :

David Granick, Enterprise Guidance in Eastern Europe (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1975).

Stephen Sacks, «Divisionalization in Large Yugoslav Enterprises», Journal of Comparative Economics, 4, no. 2 (June 1980), pp. 290 - 225.

——, Self - Management and Efficiency: Large Corporations in Yugoslavia (Boston: George Allen and Unwin, 1983).

Laurc D'Andrea Tyson, «Incentives, Income Sharing and Institutional Innovation in The Yugoslav Self - Managed Firm», Journal of Comparative Economics, 3, no. 3 (September 1979), pp. 285 - 301.

INFLATION: **التضخم :**

Laura D'Andrea Tyson, «The Yugoslav Inflation: Some Competing Hypotheses», Journal of Comparative Economics, 1, no. (June 1977), pp. 113 - 146.

Michael L. Wyzan and Andrew M. Utter, «Comment: The Yugoslab Inflation», Journal of Comparative Economics, 6 (1982), 396 - 405.

AGRICULTURE **الزراعة :**

FAO, The Development of AGriculture in Socialist Yugoslavia (Rome: FAO, 1976).

Miles J. Lambert, «Yugoslav Agricultural Goals for 1976 - 85», ACES Bulletin, 20, no. 3 - 4 (Fail - Winter 1978), 37 - 64.

Gregor Lazarcik, «Coparative Growth, Structure, and Levels of Agricultural Output, Inputs, and Productivity in Eastern Europe, 1965 - 79», in U. S., Congess, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part II (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 587 - 634.

OECD, Agricultural Policy in Yugoslavia (Paris: OECD, 1980).

FOREIGN TRADE: **التجارة الخارجية :**

Laura D'Andrea Tyson and Egon Neuberger: «The Impact of External Economic Disturbances on Yugoslavia: Theoretical and Empirical Explorations», Journal of Comparative Economics, 3 no. 4 (December 1979), pp. 346 - 374.

RECENT WORKS: **الأعمال الحديثة :**

The Economist, Intelligence Unit Ltd., Quarterly Economic Review of Yugoslavia, Annual Supplement, 1982 (London: The Economist, 1982).

OECD, Yugoslavia (Paris: OECD, 1982).

الفصل التاسع

صيغ الرأسمالية المختلفة

VARIANTS OF CAPITALISM

تفحصنا إلى الآن الأساسيات النظرية للرأسمالية والإشتراكية المخططة، وقدمنا بالتفصيل الحالات الأساسية في عالم الواقع - اقتصاد السوق الرأسمالي للولايات المتحدة، والإقتصاد الإشتراكي المخطط للإتحاد السوفيتي، ونظام اشتراكية السوق في يوغسلافيا. وفي هذا الفصل، سنوجه أنظارنا نحو خمسة أشكال رئيسية لنموذج رأسمالية السوق - فرنسا، وبريطانيا العظمى، والمانيا الغربية، واليابان، والهند. واختيرت هذه الدول لأنه في كل حالة يمكن تحديد واحد أو أكثر من المظاهر التي تميزها عن الأشكال الأخرى. والملامح المميزة ما هي إلا صيغ مختلفة على المنوال الأساسي وتجعل من كل دولة حالة خاصة جديرة بالإهتمام. وهدفنا إيضاح طبيعة وأهمية هذه الملامح وتقديم معلومات كافية عن كل دولة من أجل وضع المميزات الخاصة في الإطار التاريخي والتحليلي الملائم والمتعلقة بالنتائج الملاحظة. وعلى القارىء المهتم بدراسة حالة معينة بتفحص عميق أن يعود للدراسات الخاصة بتلك الحالة. ويمكن تصنيف جميع هذه الحالات على إنها نظم سوق رأسمالية. لذلك فكل الحالات المقدمة هنا يكون فيها السوق أساساً لإتخاذ القرارات لا مركزياً إلى حد ما والسوق أيضاً هو الآلية الأساسية لتخصيص الموارد والملكية الخاصة هي الشكل السائد في ملكية الأشياء، وتستخدم الحوافز المادية على شكل أجور ودخل لتحفيز الأفراد. ومع إنه من الصعوبة بمكان قياس وتخصيص هذه المميزات على أسس مقارنة، إلا أن بعض الظواهر الهيكلية لهذه الدول (وكذلك للإتحاد السوفيتي والولايات المتحدة) تم تقديمها في الجدول (٩ - ١).

وإذا كانت هذه الدول المتشابهة من ناحية تصنيف النظام المقدم في الفصل الأول فما هي الخصائص المميزة التي استدعت ضمها في هذا الفصل؟ إن فرنسا نظام رأسمالي سوقي تستخدم خطة اقتصادية قومية للتأثير على تخصيص الموارد وللخطة الفرنسية أهمية خاصة في الغرب كصيغة للتخطيط الغير جبري والإرشادي مع أن هناك العديد من مراقبي التاريخ الفرنسي الحديث غير قادرين على تحديد ما إذا كان الأداء الفرنسي الجيد قد تحقق عامة نتيجة الخطة أو رغماً عن الخطة. إنها محاولة على كل حال لجمع السوق والخطة في نظام اقتصادي رأسمالي.

جدول (٩ ـ ١) ـ الملامح المختارة للنظم الإقتصادية ـ نظرة إحصائية ـ

الملامح	فرنسا	بريطانيا	المانيا الغربية	اليابان	الهند	الولايات المتحدة	الإتحاد السوفيتي
1. Per capita GNP in U.S. dollars, 1981	12,190	9,110	13,450	10,080	260	12,820	3,400
2 Percentage of population in urban areas, 1981[a]	78	91	85	79	24	77	63
3 Percentage of GDP derived from industry, 1981	35	33	46	43	26	34	45
4. Public consumption, 1981[b]	16	22	21	10	10[c]	18	n a
5. Gross domestic investment as a percent of gross domestic product, 1981	21	17	23	31	23	19	n a.
6. Man-days lost to strikes in industry as a percent of man-days worked in industry, 1975[d]	2.8	1.8	.03	2 5	n.a	7.0	0[e]
7. Defense expenditure as a percent of gross national product, 1980	2.8	4.6	2.7	—	2.8	4.9	11.8-15.0[f]

(*) غير متوفرة

أ ـ تعريف الحضر هو ما يستخدم في كل دولة لذلك فقد يختلف التعريف من حالة لأخرى.

ب ـ الإستهلاك العام وهو النفقات الجارية لجميع مستويات الحكومة لشراء السلع والخدمات (بما فيها النفقات الرأسمالية على الدفاع) كنسبة من الناتج القومي المحلي.

جـ ـ ١٩٧٤ .

د ـ جمعت هذه التقارير من قبل المؤلفين يجب اعتبارها تقدير خام، آخذين في الاعتبار فقط الترتيب العام للحجم. ولقد تم نقاش مشاكل التعريف والقياس في منظمة العمل الدولية

لاحظ أن وقوع الإضربات في الصناعة الألمانية قد كان قليلاً نسبياً، وخاصة عام ١٩٧٥ .

هـ ـ افترضنا أنه صفر .

و ـ حسبت من لجنة الاقتصاد المشتركة في الكنجرس الأمريكي، الإتحاد السوفيتي.

المصدر : ما لم يذكر سالفاً، البيانات من .World Development Report 1893, (New York: Oxford University Press, 1981)

وفي بريطانيا نظام اقتصادي رأسمالي، والسوق فيه الآلية الأساسية لتخصيص الموارد، وهناك على كل حال، قدر كبير من تأثير الدولة على النشاط الاقتصادي. ويتواجد هذا التأثير في توزيع الدخل (أساساً من خلال السياسة الضريبية والتوفير العام للخدمات) والممارسة موضع الجدل «لسياسة الدخل income policy»(*)، لاستقرار النشاط الاقتصادي، وملكية الدولة لقطاعات في الاقتصاد، و (الأقل أهمية) محاولة استخدام تخطيط الدخل القومي في ظل حكومة محافظة أو ديمقراطية اشتراكية.

والمانيا الغربية التي شهدت نجاحات اقتصادية كبيرة في السنوات الأخيرة تصف نفسها على إنها «اقتصاد سوق اجتماعي Social Market Economy»، وإلى حد كبير نتيجة تدخل الدولة للتأثير على مسار النشاط الاقتصادي الخاص. ولألمانيا الغربية أيضاً أهمية نظراً لاستخدامها «التحديد المشترك codetermination»، أو شمل العمال في عملية اتخاذ القرار.

ولليابان أيضاً أهمية بسبب أدائها أكثر من هيكلها. ففي السنوات الأخيرة شهدت اليابان نمواً اقتصادياً سريعاً جداً في ظل رأسمالية السوق ويستشهد بها غالباً من قبل المتحمسين للنمو الاقتصادي كمثال معاكس للنموذج السوفيتي.

والهند مثال تقليدي لدولة فقيرة من ناحية هيكلها ومميزاتها السكانية وفي نفس الوقت، على عكس الصين، اختارت الهند نظام اقتصادي رأسمالي بالإضافة إلى درجة كبيرة من تأثير الدولة من خلال القيود والتخطيط لتحقيق النمو والتنمية. وعلى العكس من النظم الاقتصادية الرأسمالية الأخرى التي ستفحصها للهند أهمية كبيرة بسبب الدور الذي يلعبه النظام الاقتصادي

(*) إن معنى سياسة الدخل يختلف من حالة لأخرى عادة وإجمالاً على كل حال تشير القائمة من الترتيبات المستخدمة للتأثير على أو التحكم في قرارات الأسعار والأجور (في الحقيقة حصة مختلف المجموعات من الدخل) لتحقيق استقرار سعري وعمالة كاملة وأهداف رفاه اجتماعية.

الرأسمالي مع القيود في المراحل الأولى لعملية التنمية.

وفي كل من هذه الدول، ستتفحص الملامح ذات الأهمية للمراقبين الغربيين. ولاختلاف هذه الملامح بشكل كبير من حالة لأخرى. كذلك فإن طريقتنا في التفحص ستكون مختلفة. وسنركز بثقل على طبيعة التخطيط في فرنسا، ولكن على نمط التنمية العام في اليابان. ولن نحـاول إجبار هـذه الحالات على الدخول في قالب موحد عند تفحص ملامحها المميزة. أضف إلى ذلك سيكون تفحصنا للنظم الاقتصادية هذه وملامحها الخاصة إلى درجة ما منفصلاً عن المشاكل الاقتصادية التي تحتل العناوين الرئيسية الحالية. ومع إننـا سنتمعن في الأداء في الفصـل الثـاني عشـر، إلا إننـا سنـركـز على موضوعات مختلفة هنا. لذلك فاهتمامنا في اليابان سيركز على الآليات التي سهلت النمو الاقتصادي طويل الأجل والسريع وليس على موضوعات ميزان المدفوعات في نهاية السبعينيات.

وقد تتيح الصفات المميزة لهذه الدول للتغلب على المشاكل المعاصرة من التضخم الركودي، والطاقة وميزان المدفوعات وغيرها. وإذا حصل هذا فإن لآليات نظم هذه الدول أهمية خاصة للإقتصاد. إن من الصعب على كل حال في هذه الدول عزو النتائج للنظام والفصل بين تأثير النظام عن تأثير السياسة. ولن تقلل هذه المشكلة من اهتمامنا أكانت النتيجة جيدة أو سيئة.

فرنسا ـ تخطيط إرشادي في اقتصاد السوق:

FRANCE - INDICATIVE PLANNING IN A MARKET ECONOMY:

ينبـع الاهتمام الغـربي في النظام الاقتصـادي الفرنسي بعـد الحـرب العالمية الثانية في الأساس من نقطة هامة: ينظر لفرنسا على إنها تجربة هامة لإنها توضح هل بالإمكان أن يعمل التخطيط الاقتصادي القومي في مجتمع ديمقراطي رأسمالي بفعالية، وهل يجتمعان بتناغم[1]. فبالنسبة للمعتقدين بأن بعض أو كل أمراض الرأسمالية السوقية المعاصرة (تضخم، بطالة، وغيرها)

تتطلب نوعاً ما من تدخل الدولة، ويشار غالباً لفرنسا على إنها المثال من ناحية نظرية وتطبيقية(٢). ويبدو أن آليات التخطيط الفرنسية تسهل التدخل الغير جبري وفي نفس الوقت تحافظ على الاقتصاد السوقي الأصلي ذو العمل الخاص علاوة على ذلك أن آلية التخطيط الفرنسي معتدلة في الحجم، وهو موضوع هام أشار إليه هايك Hayek وغيره في الجدل الإشتراكي

وفي وجه الصعوبات الاقتصادية في السبعينيات أبدى القادة الفرنسيون اهتماماً متناقصاً في آلية التخطيط. وعلى كل حال في الفترة التي شيد فيها النظام التخطيطي الفرنسي وأعيد تشييده (١٩٤٩ - ١٩٦٩) نمى الاقتصاد بمعدل سنوي يساوي ٤,٧٪ وهو أداء جيد جداً بالمعيار الدولي(٣). فهل حقق الاقتصاد الفرنسي هذا النمو الاقتصادي الكبير نتيجة أو بالرغم عن آلية التخطيط الاقتصادي القومي؟ وللجواب على هذا السؤال دعنا نفحص خلفية الحالة الفرنسية وطبيعة آلية التخطيط وبعض الدلائل المتعلقة بأثرها على النتائج الاقتصادية.

ركزنا عند تفحصنا لنماذج النظم الاقتصادية النظرية على أن الصيغ في عالم الواقع تختلف بطرق هامة. وركزنا أيضاً على أن الدول الممثلة للنظم الاقتصادية لها ملامح فريدة مثل الموقع والحجم والثقافة والمميزات التاريخية التي قد تؤثر على النتائج وتؤثر على السهولة التي يتم بها إقامة وتعديل النظام الاقتصادي مع الوقت. ومع أن الملامح المتعلقة بالتطور الاقتصادي تلك في أحيان كثيرة لا يمكن قياسها إلا ان من الممكن أن يكون لها أهمية كبيرة في حقل مسيرة الأحداث. وفرنسا مثل حتمي على ذلك، فهي دولة ذات تاريخ وتقاليد أثرت بشكل كبير على قبولها لسياسة تخطيط الاقتصاد القومي.

فرنسا - الخلفية: France - The Setting:

إن فرنسا أحد دول العالم العظمى ذات تاريخ طويل وغني ومتنوع.

يصل عدد سكان فرنسا إلى حوالي ٥٥ مليون نسمة يقطنون إجمالاً مناطق حضرية، وتبلغ مساحة فرنسا تقريباً ضعف حجم ولاية كلورادو الأمريكية. ومع أنها تتمتع بأوضاع زراعية ممتازة إلا أن الإنتاج الزراعي إجمالاً لا يشكل إلا نسبة قليلة من الناتج القومي المحلي (كما هو الحال في معظم الدول المتقدمة). وبناءاً على معظم المعايير، تعتبر فرنسا دولة متقدمة وذات مستوى معيشة مرتفع وسجل نمو اقتصادي عصري جيد.

ومما يساعد على فهم طبيعة النظام الاقتصادي الفرنسي بشكل كبير هو فهم النظام السياسي الفرنسي. وفرنسا جمهورية ينتخب فيها الرئيس ليخدم لمدة سبع سنوات. وبدوره يقوم رئيس الجمهورية بتعيين رئيس الوزراء وتتشكل الجمعية أو البرلمان عن طريق الانتخاب.

ومع أن المرء باستطاعته النظر للزمن الماضي ليكتشف جذور الفكر الفرنسي الخاص عن دور الدولة الملائم في عمل النظام الاقتصادي، إلا أن من الجدير بالذكر أنه خلال فترة الجمهورية الخامسة، في ظل قيادة شارل ديجول (١٩٥٨ - ١٩٦٩) ازدادت سلطات رئيس الجمهورية الفرنسي بشكل كبير[٤]. وتم الاحتفاظ بهذه السلطة بعد عهد ديجول إلا أن أثرها على الاقتصاد يختلف من وقت لآخر.

ففي السبعينيات، وبتزايد الخوف من التضخم والبطالة ومشاكل ميزان المدفوعات، فرضت حالة من التقشف في ظل قيادة جورج بومبيدو وفلري جسكارد دستان. وقد يجادل الكثير بأن تلك كانت فترة تتسم بانخفاض درجة الاهتمام بالتخطيط كآلية لقيادة الاقتصاد. وباختصار أصبحت أهمية فرنسا كمثال للتخطيط الإرشادي أقل من قبل[٥].

وفي نهاية هذا العهد كانت المفاجأة في ربيع عام ١٩٨١ بانتخاب فرانسس ميتران الإشتراكي لرئاسة الجمهوريات الفرنسية ومن ثم انتخاب أغلبية اشتراكية للبرلمان الفرنسي. وبالرغم من أن أحداث العالم الحالية وخاصة التجارة الدولية تستمر في تقييد القائد الفرنسي، إلا أن باستطاعة

المرء توقع اتجاهات جديدة ليس فقط في مجال السياسة ولكن أيضاً إمكانية إعادة إنعاش التخطيط كآلية لتعطي الأهداف الإشتراكية وزنها. لذلك، ليس من الغريب إن معظم الدراسات الحديثة فيما يخص الاقتصاد الفرنسي كانت قد ركزت على مقارنة النظام ما قبل وما بعد الإشتراكيين.

خلفية الاقتصاد الفرنسي:

Background of the French Economy:

على عكس الدول الغربية، لفرنسا تاريخ طويل كدول قوية، وأكثر أهمية قبول الدور القوي للدولة في إدارة شئون الأمة الاقتصادية(٦). وتقابل هذه الخبرة بشكل معاكس جداً لخبرة الولايات المتحدة وكندا وبريطانيا حيث يسود اعتقاد على الأقل في دوائر الأعمال بأن أفضل الحكومات هي التي تخدم بالحد الأدنى(٧). وكان التاريخ الفرنسي عنصراً أساسياً في انتشار قبول التخطيط بعد الحرب من قبل قطاعات عديدة من سكان فرنسا. وفعلاً استند التطوير المبكر للخطة من قبل جين مونت M. Jean Monnet (مؤسس السوق المشتركة) على قبول قادة الأعمال المهمين في فرنسا لآلية التخطيط.

ويميل الفرنسيون للنظر لاقتصادهم من وجهة نظر طويلة الأجل مركزين في الأهمية على النمو الاقتصادي المتوازن والتنمية(٨). ولم يكن الإيمان قوياً بقدرة آلية السوق الحرة (الغير مقيدة) على إنتاج تناغم اقتصادي. حتى وضمن إطار التخطيط القومي الاقتصادي كان الفرنسيون راضين عن استخدام آليات ينظر إليها في الدول الأخرى عادة بنوع من الشك. فعلى سبيل المثال، فإن للأعمال المختلفة التي تفوق فيها القدرة التنظيمية والإدارية للدولة والقطاع الخاص تاريخ طويل في فرنسا. فنمط تبادل المكان interchanging لرجال الأعمال ما بين القطاع العام والخاص قد سهل فهماً أفضل للمشاكل في كل قطاع(٩). ومثلاً، إن عملية اختيار رجال المناصب العليا الإدارية للقطاع العام من الصفوة الإدارية تخلق أسلوباً للإدارة يختلف عن ذلك المتبع في بريطانيا(١٠).

ومن المحتمل أن جميع هذه المميزات للإقتصاد الفرنسي قد سهلت في تقدم وفي عمل آلية التخطيط تلك الخطوة التي تجلب مشاكل نظرية وعملية لاقتصاد السوق. شاهد على سبيل المثال، انتشار النقاش في الولايات المتحدة والذي تولد عن اقتراح بتقديم شكل خفيف من التخطيط. «ومع أن حالة الولايات المتحدة قد تكون استثناءاً، إلا أن الطريق للتخطيط القومي الاقتصادي في النظم الاقتصادية الرأسمالية قد كان بطيئاً وغير واثق إجمالاً. دعنا نتفحص انتشار التخطيط في فرنسا، وبعد ذلك سنلقي نظرة على الخطة نفسها، وكيف يتم وضعها وكيفية تنفيذها.

إن الحالة الأساسية للتخطيط الإرشادي ـ وهي الأساس النظري للنظام الفرنسي يعتمد على الطريقة التي تتولد بها المعلومات وكيف تعالج وتنساب، وتستخدم لإرشاد النظام مع الزمن في وجه الغموض[١٢]. وعلى وجه الخصوص لقد قيل إن بالإمكان تحسين اتخاذ القرار في النظام الاقتصادي (من وجهة نظر اجتماعية) إذا جمعت وكالة ما (على افتراض وكالة التخطيط)، وعالجت ونقلت المعلومات إلى أي أو جميع وحدات اتخاذ القرار (منشآت، العائلات، وغيرها) في الاقتصاد. كما وأن آليات تنفيذ الخطة مهمة أيضاً. وينظر لآلية التخطيط الإرشادي على أنه ليس سلطوياً، بمعنى لا يصدر أوامر ولكن هناك أهداف إرشادية ويتم تشجيع المنظمات على تقصي أهداف الخطة عن طريق حوافز غير مباشرة.

لقد بدأ التخطيط الفرنسي رأساً بعد الحرب العالمية الثانية عندما كانت دول مثل بريطانيا وإلمانيا الغربية تقوم بتفكيك التخطيط والقيود التي فرضت خلال سنوات الحرب. وكما هو الحال في الدول الأخرى التي بدأت التجارب بالتخطيط في تلك الفترة، مرت التجربة التخطيطية الفرنسية بعد ذلك بتغيرات هامة، وخاصة عندما ابتعد الاقتصاد عن المشاكل الآنية بعد الحرب وباتجاه فترة عمل عادية أكثر وبدأت الخطة الأولى عام ١٩٤٦ وبعدها تحددت حتى ١٩٥٢ وكانت في الواقع خطة انتقالية ارتبطت بقوة بإسم جين مونت[١٣] حيث كان رئيس للجنة التخطيط العام General Planning

Commissariat وعمل عن قرب من خطة مارشال Marshall Plan واستخدم القيود المباشرة لتوجيه النشاطات الاقتصادية.

ولقد تغير التخطيط الفرنسي كثيراً مع مرور السنين، وكان ذلك استجابة لتغير احتياجات الاقتصاد الفرنسي. وكان التغير على كل حال في الأهداف التي كانت تسعى إليها فرنسا وكذلك في المسائل المستخدمة لتحقيق هذه الأهداف وليس في آلية إدارة الخطة. وكان في الحقيقة لكل خطة خمسية شعار. فقد ركزت الخطة الأولى على تطوير قطاعات أساسية، المواصلات والآلات الزراعية والصلب والكهرباء والفحم والاسمنت. وركزت الخطة الخمسية الثانية على تحسين الإنتاجية. وبعدها ابتعدت الخطط عن التركيز على القطاعات التقليدية وركزوت بدلاً من ذلك على تحسين الأداء الاقتصادي إجمالاً. وركزت كثيراً أيضاً على الأهداف الإجتماعية، وتقليل الفوارق الداخلية، ومواجهة عدم التوازن الإقليمي، وغيرها.

وجادلت فيرا لتز Vera Lutz أنه يجب التمييز بين مونت Monnet وما بعد مونت من خطط. فخطط مونت كانت ملائمة حينئذ واعتمدت على القيود المباشرة والخطط التي وضعت بعد مونت اعتمدت على مجموعة مختلفة جداً من الآليات في حالة التنفيذ، وهي آليات أصبحت بالنهاية دمغة Rallmark التخطيط الفرنسي وبؤرة اهتمام المقلدين[١٤].

وضع الخطة وتنفيذها: Plan Formulation and Exceution:

إن الهيكل الإداري لنظام التخطيط الفرنسي وطريقة methodlogy وضع الخطة بسيط نسبياً. وفي الواقع كانت هذه البساطة ذات اهتمام خاص للمراقبين الأجانب.

فالهيئة الأساسية لمنظمة التخطيط هي المفوضية العامة للتخطيط General Planninbg Commisariat، وهي عملية صغيرة ومتواضعة نسبياً. ويعتمد وضع الخطة كثيراً على المشاركة والإستشارة بين مختلف المجموعات في المجتمع ـ الأعمال واتحادات العمال والمصالح الإقليمية، وغيرها ـ

لإيجاد إجماع اجتماعي. وتجمع هذه المصالح مع بعضها البعض في أقسام المجلس الاقتصادي والإجتماعي Economic and Social Council التي تضمن فيها طريقة التعيين التي تتبعها الدولة توليفة من مجموعات المصالح وخبراء التخطيط. ويجب ذكر أن موظفي الدولة (موظفي الخدمة العامة وأعضاء هيئة التدريس) يتم تمثيلهم جيداً في هذه المجالس. والإستشارة من أحد المظاهر الأساسية في نظام التخطيط.

وأحد الملامح الأخرى للنظام الفرنسي هو أن لجان التحديث منظمة في ظل المفوضية العامة للتخطيط. وتوصف هذه اللجان (حوالي ثلاثين) على إنها رأسية أو أفقية وتتعامل الرأسية مع أقسام مختلفة من الاقتصاد والأفقية تتعامل بمشاكل الاقتصاد العامة مثل التمويل. وتتم عملية التنبؤات القطاعية في هذه اللجان.

ويبدأ وضع الخطة الفرنسية بتحليل سلسلة من مسارات Paths النمو المتوقعة البديلة للإقتصاد. ويقوم بهذا العمل المبدئي المفوضية العامة للتخطيط بالتعاون مع وزارات الحكومة الفرنسية والبرلمان. وتضف لجان التحديث الأهداف بدقة للسنة النهائية للخطة. وتأخذ هذه اللجان في الاعتبار الحاجة للتوازن ما بين القطاعات والتناغم في الخطة. وفي الحقيقة إذن، تشمل الخطة الفرنسية على أهداف قطاعية عريضة مشتقة من معدل نمو متوقع للناتج القومي الإجمالي. وتتعلق الأهداف القطاعية الدنيا بالإنتاج، والمدخلات والمسائل التمويلية وعرض العمل والإنتاجية والإستثمار وغيرها. وتحدد الحدود العليا الممكنة لمعدل النمو المنسجم مع القيود المتعددة التي تواجه الاقتصاد.

ولا تطلب الخطة الفرنسية على عكس نظيرتها السوفيتية من المنشآت عمل شيء ما. فلخطة إرشادية indicative أي تقترح أهدافاً على مستوى عالي من الإجمالية aggregation. وتعتبر تنبؤات الخطة مصدر للمعلومات وإذا أضفت لذلك إشارات السوق التقليدية أمكن استخدامها من قبل المنشآت لصنع قرارات على أسس غير مركزية. ماذا يجبر المنشأة الفرنسية على النظر

في الخطة الفرنسية إن لم تكن إجبارية؟ فآليات تنفيذ الخطة المباشرة والغير مباشرة تعتبر مظهراً آخر مميزاً لنظام التخطيط الفرنسي، وهو مظهر ناقشه المراقبون الأجانب بمدح واحتقار[١٥].

وكما سنرى أن للدولة آليتين أساسيتين التأثير على النتائج الاقتصادية وهما الميزانية والملكية العامة. وعلى المرء أن يتذكر بأن ليس جميع أنواع الاستثمار التي تتدفق في الدولة تكون على علاقة بالخطة القومية الاقتصادية. علاوة على ذلك تختلف درجة التحكم التي تمارسها وكالات الخطة على استثمار الدولة بشكل كبير، ويعتمد ذلك على خصوصية الحالة[١٦]. ويعتبر تحكم الخطة كبيراً جداً فيما يتعلق بالإستثمار في الأعمال العامة الكبيرة ولكن دائرة التحكم محدودة في حالة الإستثمار العام الذي تقوم به الحكومات المحلية.

إن من الصعب تفكيك عملية وضع الميزانية لقياس أثر الدولة على عملية الاستثمار وخاصة على ضوء التغييرات القائمة عندما تتغير اهتمامات الخطة على مر السنين[١٧]. وعلى كل حال وصل استثمار الدولة في السنوات الأخيرة (باستثناء المنشآت الحكومية) إلى حوالي ١٢٪ من الإستثمار الإجمالي. وبالمقارنة وصلت مساهمة الحكومة العامة في بريطانيا لمجمل التكوين الرأسمالي الثابت (بما فيها المنشآت العامة) إلى ٢٠٪ عام ١٩٦٠ و ٢٣٪ عام ١٩٧٦. وتركز هذا الاستثمار الفرنسي في قطاعات أساسية مثل الإسكان، وحال الملكية العامة في فرنسا يشبه حال استثمار الدولة إذ يتركز في قطاعات أساسية مثل المصارف، والفحم، والغاز والكهرباء والمواصلات وإنتاج السيارات والطائرات وقطاع الحكومة في الاقتصاد الفرنسي كمستهلك أو كمنتج أو كممول في موقف يؤهله التأثير وتوجيه النشاط الاقتصادي في القطاع الحكومي نفسه (العام) وفي القطاع الخاص أيضاً. وتختلف طبيعة وأهمية هذه الآليات مع الزمن، ولكن الدولة تؤثر على توافر وشروط الإئتمان وتوفر المدخلات الهامة مثل الكهرباء والتوزيع الإقليمي للموارد وحوافز الضرائب وغيرها.

والآلية الثانية لتنفيذ الخطة أكثر شخصية subjective بطبيعتها وقيل بأن المنشآت تميل لتتبع الخطة عندما يكون من مصلحتهم ذلك. لماذا يحصل ذلك وهل تتصرف المنشآت الفرنسية بهذه الطريقة فعلاً؟ يشير ما يسمى بمنطق الخطة أن الخطة أولاً مصممة لتحقيق أفضل الأداء الفرنسي الممكن والمنسجم مع التناغم ما بين القطاعات. لذلك فالمنشأة وخاصة الكبيرة التي تعمل بوئام مع إرشادات الخطة يمكنها أن تقوم بأفضل ما بإمكانها وأن تتجنب القيود الغير متوقعة. وهذا إن كان صحيحاً، مظهراً جذاباً للتخطيط الفرنسي، خلق بيئة عمل متوقعة ومتناغمة(١٨). ويقترح الدليل أن المنشآت الفرنسية في الحقيقة تعير اهتماماً للخطط وخاصة المنشآت التي تعلم بأن الخطة قد تؤثر على عملياتها.

والعامل الثالث شخصي أيضاً. حيث جادل مونت وهو إن من المتوقع أن يتم تنفيذ الخطة إذا كان منفذيها لهم صوت في وضعها(١٩). وهذا الوضع الأساسي للنظام الفرنسي مبين في الهيكل الإداري لآلية الخطة وخاصة لجان التحديث، حيث تجتمع مصالح متناقضة تقليدياً مع بعضها البعض (مثل العمال، والدولة والأعمال) لنقاش الخلافات ولإيجاد إجماع. وبالإضافة لموضوع التعاون في هيكل آلية الخطة فالعلاقة بين الدولة والأعمال في فرنسا تساهم في تبادل الآراء والتفهم بدلاً من التعارض ـ كما هو الحال في بريطانيا والولايات المتحدة مثلاً.

هل نجح التخطيط الفرنسي: Has French Planning Worked:

إن لم تنجح الخطة فلن يكون هناك قيمة كبيرة لمظاهر نظام التخطيط الفرنسي المتعددة والجذابة بصفة خاصة لمظاهر انسجامها مع قيم المجتمع الغربي الديمقراطية. ويجادل معظم مراقبي الاقتصاد الفرنسي بعد الحرب الثانية أنه وبالرغم من المشاكل التقليدية الاقتصادية إلا أن السجل الاقتصادي الفرنسي كان جيداً جداً بصفة عامة. فهل ساهمت آلية التخطيط الإرشادي

رغم محدوديتها في ذلك الأداء؟ لسوء الحظ ليس هناك من إجماع على هذا الموضوع.

هناك عدة أسباب لصعوبة تقويم أثر نظام التخطيط الفرنسي على أداء الاقتصاد الفرنسي، على كل حال هناك ثلاثة موضوعات قائمة.

أولاً - لقد تغير نظام التخطيط من عدة أوجه. فمثلاً اهتم المخططون في الخمسينيات بالأهداف القطاعية الخاصة في إطار كامل تقريباً من التنمية وأصبحت الخطة في الستينيات أكثر حداثة وتوسعت أهداف الخطة. ولكن في ظل قيادة رئيس الجمهورية فلري دسكارد استان في السبعينيات ورئيس وزراءه ريموند باري ضعف الاهتمام بالتخطيط وقد يقول العديد إن الاهتمام قد انخفض بشكل كبير بالتخطيط. وخلال تلك الفترة عولجت الصعوبات الاقتصادية التقليدية مثل التضخم والبطالة والعجز التجاري باستخدام سياسات مالية ونقدية في إطار سوقي[٢٠]. وقوي ذلك الإطار بتقليل القيود وتقليل الاهتمام بالقطاع العام وزيادة الاهتمام في تطوير أسواق رأس المال الكفؤة لتشجيع الاستثمار الرأسمالي في النمو والقطاعات المولدة للعمالة من الاقتصاد. وفي الحقيقة كانت حقبة من الزمن قل فيها تدخل الدولة في الاقتصاد مع التحرك في اتجاه سياسة التصنيع industrial policy.

والموضوع الثاني ذو الصلة الوثيقة هو فعالية آلية الخطة مع الزمن. وجادل بعض المراقبين بأن نظام التخطيط الفرنسي ذا أهمية محدودة وخاصة في السنوات الأخيرة ويعود السبب جزئياً لضعف في وضع الخطة[٢١].

ويدعي ذلك الإنتقاد بأن التخطيط يعتمد على استخدام معلومات محدودة وإن أهداف الخطة مبسطة بشكل كبير وتشمل مثلاً تنبؤ واحد single projections علاوة على ذلك قيل بأن هذا النوع من المعلومات ذو قيمة قليلة للمنشآت الصناعية وحتى المنشآت الحكومية فهي تعمل باستقلال عن رغبات الدولة ورقابتها. وأخيراً. شهدت السبعينيات انخفاض للتنسيق في قطاع الأعمال مما قلل أكثر فأكثر من إمكانية انتفاع صانعي القرار من الخطة.

ثالثاً: في اقتصاد مختلط كالإقتصاد الفرنسي، ما هي المؤشرات التي يمكن استخدامها للحكم على فعالية الخطة؟ فليس هناك من إجابة سهلة لهذا السؤال. وعن تفحص نتائج محددة مثل أهداف النمو القطاعية في الخمسينيات، يبدو أن هناك فوارق كبيرة بين الخطة وما تم تحقيقه فعلاً. وفي هذا المضمار، فإن أداء الخطة ضعيفاً ويركز المراقبون الآخرون على النتائج العامة مثل معدل نمو الإنتاج المحلي هنا وبوجود سجل جيد هناك ميل للقول بأن لا بد أن يكون للخطة أثر إيجابي.

واحد الطرق للنظر على أثر الخطة هو سؤال منشآت الأعمال الخاصة والعامة عن مدى تأثير إرشادات الخطة على القرارات التي اتخذوها. ووجد هانز سكولهامر Hans Schollhammer إنه إجمالاً نظرت المنشآت الفرنسية للخطة على إنها مهمة وخاصة في توفيرها للمعلومات وخلق بيئة عمل حركية (٢٢). وليس من الغريب على كل حال إن المنشآت التي اهتمت بالخطة هي إلى حد كبير منشآت كبيرة، وكثيفة رأس المال ومملوكة محلياً. وقد يجادل المرء بأن هذا الدليل بالإضافة للأداء الاقتصادي الجيد بعد سنوات الحرب (مقارنة مع أداء ما قبل الحرب السيء) يوفر حالة ظرفية لصالح نظام التخطيط الفرنسي.

والاختيار الآخر لتأثير الخطة قد يكون الفحص الدقيق لأهداف الخطة وما تحقق منها فهل كانت آليات تنفيذ الخطة قوية بشكل كافي والأهداف معقولة بحيث أدت إلى تحقيق الأهداف؟

وجادلت فيرالتس وهي الناقدة للتخطيط الفرنسي، في دراستها المتعلقة بتنفيذ الخطة، بأن سجل التخطيط الفرنسي في تحقيق الأهداف إجمالاً كان سيئاً(٢٣). وفي الحقيقة جادلت فيرا بأن النظام الفرنسي للتخطيط ليس تخطيط مركزي إطلاقاً. إنه لا يزيد كثيراً عن «تنبؤ جماعي forecasting Collective». وبتفحص أهداف الخطة والبيانات المتعلقة بما تحقق منها في دراسة فيرا يشير إلى أن درجة تحقيق الأهداف تقلبت كثيراً من هدف لآخر، ولم تتحسن إجمالاً مع الزمن.

وجادل جان مكارثر John M. McArthur وبروس سكت R. Scott Bruce في دراسة أساسية ثانية للتخطيط الفرنسي بأنه قد كان لعملية التخطيط القومي بعض الأثر على المقاييس العامة وبرامج الاقتصاد الكلي المستخدمة من قبل الدولة لصقل البيئة الاقتصادية التي تعمل فيها الشركات والصناعات(٢٤). ويعتقد مكارثر وسكت بأن آلية التخطيط أثرت على النتائج الاقتصادية من خلال أثرها الغير مباشر على الوسائل العامة لتأثير الدولة. ويقترحون بأنه لم يكن للخطة أي أثر مباشر على قرارات الشركات ولم يكن أثرها الغير مباشر من خلال تلاعب الدولة بوسائل الرقابة المختارة ملموساً. ويدعون بأن قلة التأثير هذه يمكن تفسيرها جزئياً بعدم قدرة آلية التخطيط التكيف مع الحاجات المتغيرة وظروف الاقتصاد الفرنسي.

وركز هوج J. R. Hough في إحصائية حديثة عن الاقتصاد الفرنسي المعاصر على أثر أزمة الطاقة مشيراً إلى أن الاقتصاد الفرنسي بعد أزمة الطاقة في وضع مختلف جداً عما كان عليه قبل الأزمة. وإجمالاً، يقترح هوج أن من المحتمل أن يكون نظام التخطيط قد خلق مناخاً ملائماً للنمو الاقتصادي الجيد الذي حققته فرنسا(٢٥).

وبدراسة إحصائية ممتازة للدراسات عن التخطيط الإرشادي وعلاقتها بالتجربة الفرنسية يجادل سول استرن Saul Estrin وبيتر هولمز Peter Holmes أنه بالرغم من الأسس النظرية فإن التخطيط في فرنسا «فقد كل علاقة عملية له بعد عام ١٩٦٥»(٢٦). وأشار هولمز واسترن على الإتجاه الحديث وهو قلة الاهتمام بالتخطيط، بالإضافة إلى ضعف التخطيط وعدم توافر الآليات الملائمة لتنفيذ الخطة.

ولربما وفرت دراسة ستيفن كوهن Stephen S. Cohen(٢٧) إجماعاً مهماً على التجربة الفرنسية. يشير كوهن أنه عندما يكون التقدم الاقتصادي سريع يسهل تفسير أثر التخطيط الاقتصادي. ومع إننا أكدنا على الأداء الفرنسي الجيد إلا أن السجل قد تغير إلى الأسوأ بنهاية الستينيات والسبعينيات ولسوء الحظ وكما أشار كوهن (وكذلك مكارثر وسكت) من المحتمل أن آلية

التخطيط لم تنتقل من أهدافها الأصلية للإنتعاش بعد الحرب إلى الحاجات التي وصفها كوهن «تخطيط تخصيص الموارد العامة» في السبعينيات. وبحلول الظروف الاقتصادية السيئة وخاصة على الساحة الدولية تحولت الحكومة الفرنسية إلى آليات تقليدية للتلاعب بالنشاط الاقتصادي. وأدى فشل هذه السياسات مع نقص اهتمام فلري جسكارد بالتخطيط إلى التوقف التام عن تكييف التخطيط. وكما ذكر كوهن لقد حان الوقت الآن لإعادة الجدل في فرنسا عن طبيعة التخطيط الاقتصادي القومي[٢٨].

وأدى سجل فرنسا بعد الحرب إلى ظهور نوع من الخيال mystique حول الخطة. ومع أن ذلك الخيال قد يبقى إلا أن مقارنة السنوات المبكرة من التخطيط الفرنسي بالتجربة الأخيرة قد يكشف في نهاية الأمر عن الكثير من طبيعة التخطيط في اقتصاد السوق، وخاصة حول الحاجة لتكييف آلية التخطيط مع الزمن.

الاقتصاد الفرنسي: THE FRENCH ECONOMY:

الأحداث الأخيرة واتجاهات المستقبل:

Recent Events and Future Trends:

لقد جلب تحويل السلطة من فلري جسكارد دستان إلى فرانكو متيران عام ١٩٨١ تغييرات هامة لفرسا. فماذا يعني انتخاب رئيس جمهورية اشتراكي وأغلبية اشتراكية في البرلمان لمستقبل تطور الاقتصاد الفرنسي؟ قد يرى المرء بأنه وفي مواجهة الصعوبات الاقتصادية المستمرة أن ميتران قد توخى سياسة تقشفية بالإضافة إلى تغيير في إطار اشتراكي. وتضمن الأخير توسعاً لدور الدولة في الاقتصاد عن طريق زيادة التأميم وتعديل بعض أوجه آلية التخطيط وسياسة اشتراكية جديدة. دعنا نأخذ كل تغيير على حدة.

ومع أن هناك بعض الدلائل على تحسن الاقتصاد الفرنسي بحلول عام ١٩٨٣ إلا أنه ينظر للإتجاهات التي حدثت في السبعينيات وأوائل الثمانينيات

تحت تأثير الكساد العالمي وأزمات الطاقة المحلية على إنها غير مرضية. فقد انخفض نمو الإنتاج الإجمالي المحلي من متوسط معدل سنوي يساوي ٥,٦٪ للفترة ١٩٦٧ - ١٩٧٣ إلى متوسط معدل سنوي يساوي ٢,٨٪ للفترة ١٩٧٣ - ١٩٨٠[٢٩]. وارتفعت البطالة من ٢,٨ إلى ٨,٦ عام ١٩٨٢[٣٠]. وسادت معدلات التضخم الزائدة عن ٩٪ في اتلثمانينيات وكذلك العجز في ميزان المدفوعات.

وفي السنتين الوسيطتين للخطة، حاول النظام الجديد رفع الضرائب وتحديد الاستهلاك وتقليل العجز في ميزان المدفوعات وذلك عن طريق التركيز على تقليل الواردات والتوسع في الصادرات (وخاصة للدول النامية) وتخفيض قيمة العملة.

وشهدت السنوات الأولى لحكومة ميتران زيادة كبيرة لدور الحكومة في الاقتصاد الفرنسي. وليس من المعروف للآن مدى تأثير ذلك على نظام التخطيط. فقد أعلنت سياسة التأميم في أواخر عام ١٩٨١ وأوائل عام ١٩٨٢ وخاصة فيما يتعلق بالإحتكارات الصناعية الكبيرة حيث كان التدخل الحكومي فيها كبيراً أصلاً. وتمت حملة تأميم واسعة النطاق في القطاع المصرفي أيضاً[٣١].

وذكرت بيلا بلاسا Bela Balassa في دراسة حديثة عن السنة الأولى لحكومة ميتران أن حصة القطاع العام قد إرتفعت من صفر إلى ٧١٪ في الحديد الخام، ومن ١ إلى ٧٩٪ في الحديد والصلب، ومن ١٦ إلى ٦٦٪ في المعادن الأخرى، ومن ١٦ إلى ٥٢٪ في الكيماويات الأساسية، ومن صفر إلى ٧٥٪ في الخيوط الصناعية[٣٢] وهذا بحد ذاته يشكل تحولاً تجاه تدخل حكومي أكبر في الاقتصاد الفرنسي وهو واضح أيضاً منذ السبعينيات. فمثلاً، نمى مجموع الإنفاق الحكومي كنسبة من الناتج الإجمالي المحلي من ٣٦,٧٪ للفترة ١٩٦٠ - ١٩٦٢ إلى ٤٥,٦٪ في الفترة ١٩٧٧ - ١٩٧٩. ويساوي هذا النمو في حصة الحكومة نفس النمو الذي حدث في بريطانيا في نفس الفترة ولكن أقل بكثير من ما حدث في الولايات المتحدة،

حيث نمت حصة الدولة من ٢٨,٥٪ إلى ٣٣,٩٪ وخلال الفترة من ١٩٦٠ - ١٩٦٢ إلى ١٩٧٧ - ١٩٧٩ نمت النفقات الحقيقية العامة في فرنسا بمعدل سنوي متوسطه ٦,٢٢٪[٣٣].

ولم يظهر أي موقف جديد بما يخص التخطيط الإرشادي والدور الذي سيلعبه التخطيط في حكومة ميتران. على أنه بالإمكان ملاحظة بعض الإتجاهات.

أولاً - صممت إجراءات تم تبنيها في ربيع ١٩٨١ لدعم اللامركزية كما ذكرت بلاسا، وهذا يشكل تحولاً هاماً عن الإتجاهات السابقة[٣٤]. وبالإضافة إلى اللامركزية في سلطة اتخاذ القرار والمسئولية داخل الحكومة فإن عملية التخطيط تركز أكثر الآن على الأهداف الإقليمية.

ثانياً - من المحتمل تغيير الطريقة التي يتم بها تمويل الاستثمار. فمع زيادة وجود الدولة في قطاعات الصناعة والبنوك فمن المحتمل أن يتوجه الإستثمار نحو سياسة إقليمية وصناعية تتمشى مع الأهداف الأخرى التي تحددها الخطة.

ثالثاً - تم تقديم نظام تعاقدات الخطة بين المنشآت المؤممة والدولة. وستقوم الدولة بتوفير الضمان التمويلي في مقابل ضمانات الأداء من قبل المنشآت. وسيكون النظام طوعياً بالنسبة للمنشآت الخاصة.

وسيكون هناك تغيير حتمي في موضوع السياسة الاجتماعية. ولقد تم تقديم عدد من التغييرات على وجه السرعة، متعلقة بموضوع ترتيبات العمالة مثلاً تخفيض ساعات العمل، وزيادة دفعات التقاعد، وزيادة منح الأعياد وغيرها ومع أن هذه التغييرات يمكن أن تكون محببة للناس إلا أن مدى تأثيرها على الميزانية لم يتم تحديده بعد[٣٥].

ومع إنه واضح أن حكومة ميتران الإشتراكية قد سارت على طريق يختلف عن طريق سلفه، إلا أن هناك قليل من الإتفاق عن مدى أهمية هذه التغييرات وهل ستكون تغييرات أساسية وذات أثر واسع النطاق أم ذات أهمية قليلة.

على كل حال، مع انتظارنا لنرى بعض الدلائل إلا أن هناك بعض الملاحظات الهامة.

أولاً ـ كما ذكرنا سابقاً لم تكن فرنسا ذات مناعة ضد المشاكل الدولية التي ظهرت في السبعينيات. ومع إنها استطاعت التعامل معها، إلا إنها ستقيد إلى درجة ما التغييرات الأساسية التي تود حكومة ميتران أن تقوم بها.

ثانياً ـ إن من السابق لأوانه أن نصدر حكماً سليماً على التغييرات في دور التخطيط في الاقتصاد الفرنسي. ومن المؤكد أن يتوقع الفرد من حكومة اشتراكية أن تكون أكثر تعاطفاً مع التخطيط كآلية لتخصيص الموارد. وقد تم اتخاذ بعض الخطوات المؤيدة لوجهة النظر هذه على كل حال، التأميم، والتعاقدت والتركيز الجديد على السياسة الإقليمية التي لا تشكل دعماً كبيراً لعملية التخطيط.

ثالثاً ـ سيحد من تحقيق الأهداف الإشتراكية الأحداث العمالية الحقيقية. فمثلاً، هناك نقاش هام حول أثر السياسات الاجتماعية مثل تأثير تقصير أيام أسبوع العمل على الميزانية. إذ يجب أن تكون هذه السياسات متوائمة مع سياسة للإقتصاد الكلي قادرة على الحفاظ على نمو الاقتصاد الفرنسي، وتخفيض البطالة وضبط التضخم.

بريطانيا ـ نضوج، وعدم استقرار وسياسة الدخل.
BRITAIN - MATURITY, INSTABILITY, AND INCOME POLICY:

سواء قبلنا أم لا، فإن الاقتصاد الفرنسي بعد الحرب يعكس صورة نجاح من خلال التخطيط الإرشادي. وبالمقابل تعكس بريطانيا صورة أداء اقتصادي ضعيف ويرجع اللوم في ذلك على ما يسمى بالإشتراكية وبدرجة أقل على ظهور التخطيط الاقتصادي والتحكم. وفي الحقيقة بدأت التجربة

البريطانية في التخطيط الاقتصادي القومي فقط منذ بداية الستينيات. ويرجع تصنيف بريطانيا كاقتصاد اشتراكي إلى حد كبير من القبول العام للتوفير العام للخدمات مثل العناية الصحية واستخدام الهيكل الضريبي بهدف إعادة التوزيع، وهناك جدل تاريخي حول التأميم في قطاعات هامة من الإقتصاد البريطاني[٣٦] ولقد كان الأداء الإقتصادي البريطاني الإجمالي بعد الحرب رديئاً، وعانى الاقتصاد من عدم استقرار دوري وخلل في القطاع الأجنبي، وتضخم كبير وبطالة[٣٧].

ولا يعتبر الاقتصاد البريطاني مخططاً وليس نظاماً اشتراكياً حسب تعريفنا فدور الدولة كبير إلا أنه ليس استثناءاً بناءاً على المعايير الأوروبية (انظر الجدول ٩ ـ ١) فإنه على كل حال اقتصاد ناضج من ناحية كونه أول اقتصاد يشهد التصنيع في القرن الثامن عشر. أضف لذلك أنه على مستوى عالي من التطور من ناحية هيكل الإنتاج ونسبة الحضر، والمواصفات السكانية[٣٨]. إلا أن هناك اقتصادات أخرى في أوروبا الغربية وشمال أمريكا سبقت بريطانيا من ناحية مؤشرات التطور التقليدية. لذلك تعني بالنضج في الحالة البريطانية تجربتها الطويلة بالتنمية الاقتصادية، وطبيعة المؤشرات الهيكلية واستقرار الأداء الاقتصادي في السنوات الأخيرة. لماذا يهتم متخصصوا الاقتصاد المقارن بالإقتصاد البريطاني؟ يرجع ذلك مثلاً لدراسة التأميم وتوفير الخدمات العامة من خلال الضرائب التصاعدية لأن هذه المظاهر من المكونات الهامة للإقتصاد البريطاني، إلا إنها ليست فريدة. فهناك اقتصادات أخرى تشبه بريطانيا من ناحية التأميم والخدمات العامة. والضرائب التصاعدية ونود أن نطرح سؤالاً أوسع مجالاً وأكثر أهمية: في الأجل الطويل هل هناك حتمية لاقتران الكساد stagnation بالنضج؟ من الضروري ذلك كمدخل عام لأن الإقتصادات الرأسمالية المتقدمة الأخرى يبدو إنها حققت نجاحاً اقتصادياً رغم التأميم والخدمات العامة على نطاق واسع وكذلك الضرائب المطردة التصاعد. فالذي ننظر إليه هو هل يعود

السبب في عدم قدرة بريطانيا بالتعامل مع النضج لتوليفة من القوى السياسية والاقتصادية(*).

بريطانيا ـ خلفية: Britain - The Setting:

إن بريطانيا جزيرة تزيد مساحتها قليلاً عن مساحة ولاية منوسوتا الأمريكية. ولم يصاحب التاريخ البريطاني في تحقيق قوة عالمية كبرى، أداء اقتصادي بنفس المستوى في زمننا المعاصر. وتركزت معظم الدراسات الحديثة عن الاقتصاد البريطاني عن أسباب هذا الأداء المتواضع وفي الواقع التقهقر النسبي في عهد تتقدم فيه العديد من الدول الأوروبية الغربية.

ويصل عدد سكان بريطانيا إلى ما يزيد قليلاً عن ٥٦ مليون نسمة يعيش حوالي ٧٥٪ منهم في مناطق حضرية. ومع إن بريطانيا كانت موطن الثورة الصناعية ومصدر العديد من مخترعات النشاطات الصناعية إلا أن قاعدة موارد اقتصادها محدودة جداً. لذلك فليس من الغريب في الوقت المعاصر أن يرتبط مصير الاقتصاد البريطاني كثيراً بالأداء في القطاع الأجنبي. حالها حال الدول المتقدمة الأخرى، ويسيطر على الاقتصاد البريطاني قطاع الخدمات والقطاع الصناعي. ومساهمة القطاع الزراعي تشكل جزءاً بسيطاً جداً من الناتج الإجمالي المحلي.

ومساحة الأرض الصالحة للزراعة محدودة جداً في بريطانيا. وبعدد كبير نسبياً للسكان فإن من الضروري أن يكون استخدام الأرض كثيف.

(*) تحليل ماركس للكساد للإقتصادات الرأسمالية الناضجة يبدو أنه بعيد جداً عن الحالة البريطانية. وشعر ماركس أن النضوج النامي يقترن بدءاً بيد مع نمو الاستغلال والاستلاب. والعكس يبدو أقرب للحقيقة ـ بمعنى أن الرغبة للتخلص من الاستغلال والإستلاب (عن طريق الضرائب التصاعدية والخدمات الاجتماعية الأساسية المجانية) قد ساهمت في كساد الاقتصاد البريطاني.

وبالرغم من وجود احتياطيات هائلة في بريطانيا من الفحم والحديد الخام إلا إنها قد استغلت بشكل كبير وليست ذات نوعية عالية أيضاً. وتركز الاهتمام في الستينيات والسبعينيات على اكتشاف الاحتياطيات الكبيرة من النفط والغاز الطبيعي في بحر الشمال إلى درجة يمكن استغلالها بفعالية لتحسين الأداء الاقتصادي البريطاني.

خلفية عن الاقتصاد البريطاني:

Background of the British Economy:

لفهم تجربة الاقتصاد البريطاني بعد الحرب يجب أن ننظر إليها ضمن الإطار الغريب الذي تعمل بداخله بريطانيا. فما هي العوائق التي واجهها الاقتصاد البريطاني؟ إنه اقتصاد مفتوح، وعرضه بشكل خاص لتغيرات خارجية لا تستطيع بريطانيا التحكم فيها. وكانت مشكلة القطاع الأجنبي الهامة وربما الأكثر أهمية هي موضوع الفترة ما بعد الحرب(*).

يختلف المفهوم البريطاني لدور الدولة في الشئون الاقتصادية الملائم من ذلك السائد مثلاً في فرنسا(٣٩). وشهدت فرنسا صعوبات اقتصادية في سنوات ما قبل الحرب وتعلم تماماً بحاجتها للإنتعاش الإقتصادي. ومهما كانت القوة المحفزة، كان على الدولة أن تلعب دوراً هاماً باتجاه الاقتصاد الفرنسي ونظراً للتخطيط على أنه الآلية الطبيعية الملائمة. في بريطانيا على كل حال، وبالرغم من دمار الحرب الكبير فقد كان التركيز الآني بعد الحرب على حماية استقلال الأعمال الصغيرة. ويقتصر التدخل في الاقتصاد عندما تدعو الحاجة من خلال السياسات المالية والنقدية، وأقنعت الثورة الكنزية الإنجليز بأفضلية «إدارة الطلب» على التخطيط الاقتصادي المركزي. ومع

(*) كمؤشر تقريبي لأهمية التجارة للإقتصاد البريطاني لاحظ أنه في عام ١٩٧٦ كان مجموع الصادرات والواردات (مقيسة بدولارات عام ١٩٧٦) كان حوالي ٤٧٪ من الناتج القومي الإجمالي البريطاني (تصل هذه النسبة إلى ١٤٪ من الناتج القومي الإجمالي في الولايات المتحدة الأمريكية).

استحالة وضع ذلك بشكل كمي فإن ذلك الموقف عن دور الدولة الملائم كان عاملاً مهماً في اختلاف طرق الاقتصاد التي تبعتها كل من فرنسا وبريطانيا.

وبريطانيا حالها حال الدول الأخرى، عانت من تفاوت إقليمي كبير[٤٠]. وفي الحقيقة كانت الفوارق الإقليمية دائماً موجودة. وتطلب التحديث زيادة الحركة العمالية والتحضير وجلبت مشكلة الفوارق الإقليمية لاهتمام صانعي القرار والجمهور. وكان السؤال الإقليمي في مقدمة السياسة الإقتصادية البريطانية.

ويعتمد الهيكل السياسي البريطاني على حزبين قويين للعمال والمحافظين ولكل منهما دور في الهيكل البرلماني وأرضية اختبار للإيديولوجيات الإشتراكية والرأسمالية. وتعتبر سياسة حزب العمال اشتراكية أساساً، وخاصة بخصوص التأميم وتوزيع الدخل. وهناك ميل خاطىء في الغرب بربط الإشتراكية بالتخطيط وهذا على نقيض التقاليد البريطانية الإشتراكية. وكما بين اندرو سكونفيلد Andrew Schonfield «كانت العناصر الأساسية للتخطيط الحديث موجودة في بريطانيا بأفضل مما كانت عليه في أية دولة غربية أخرى عام ١٩٤٨»[٤١]. ولكن انتهت عندئذ لتبدأ بتقديم محدود للتخطيط في الستينيات. والعناصر الأساسية التي ذكرها سكونفيلد للتخطيط هو مجلس التنمية Development Council الذي أقيم في الأربعينيات ليمارس ضبط الدولة للقطاع الخاص، والقطاع المؤمم، وملكية الدولة لبنك بريطانيا وخبرة فترة الحرب بالتخطيط[٤٢]. وقد يكون كل منها بنداً هاماً في نظام التخطيط الشامل ولكن وبقدوم الحكومة المحافظة عام ١٩٥١ لم تتم مناقشة التخطيط القومي الاقتصادي كما نعرفه اليوم بشكل جدي. وتأجل ذلك النقاش حتى بداية الستينيات. وقد يكون أهم سبب لذلك التأجيل مفهوم الإشتراكية الذي كان يراه حزب العمال البريطاني. وهو مفهوم معتمد على معتقدات ايديولوجية قديمة ليس لها علاقة بالتخطيط الاقتصادي العصري. علاوة على ذلك، كانت التجربة التخطيطية أثناء الحرب إلى حد ما تخطيط طوارىء قصير الأجل وليس له علاقة بالتخطيط طويل الأجل للإقتصاد ككل. وبعد الحرب أسقطت ضوابط أيام الحرب مع أن الصناعات الوطنية بقيت

بدرجات متفاوتة. وكذلك الجدل حول فعاليتها. على كل حال، وكما اكتشف لينين أثناء الحرب الشيوعية، إن التأميم لا يعني التخطيط ما لم توجد هناك آلية لتنسيق النشاطات الاقتصادية. وبعد الحرب في بريطانيا كانت الآلية السائدة هي السوق.

وكان الدمار في بريطانيا (كما في فرنسا وإلمانيا الغربية واليابان) على نطاق واسع. واستوجبت سنوات الحرب وسائل خاصة لتوجيه النشاط الاقتصادي البريطاني باتجاه الهدف الوحيد وهو النصر العسكري. وخلال فترة السلام الإنتقالية استبدلت ضوابط سنوات الحرب بآلية السوق، إلا أن هناك تزايد اهتمام بسلامة الاقتصاد. وأصبح ذلك الاهتمام، بمنتصف ونهاية الخمسينيات شبحاً مخيفاً من الأداء الاقتصادي الضعيف[٤٣].

وكانت الخبرة البريطانية في الواقع، كما هو الحال في الخبرة الفرنسية حالة خاصة. إنها حالة تتصف بمحدودية مقوماتها النظرية ألا وهي اقتصاديات النضوج[٤٤]. إنها على كل حال جديرة بالإهتمام لأنها حالة قد تكون بالنهاية واردة للنظم الاقتصادية الناضجة الأخرى. وأكثر أهمية الآن هو أنه وبالرغم من أن الخبرة البريطانية بعد الحرب كانت ذات أمية لاستخدامها الصناعات المؤممة، وإدارة الطلب، والتوفير على نطاق واسع للخدماعت العامة، والتغيير في هيكل المكافئات من خلال نظام الضرائب وأخيراً (وليس آخراً) التخطيط الاقتصادي القومي.

الاقتصاد البريطاني في ١٩٤٥ ـ ١٩٦١:

The Britsh Economy - 1945 - 1961:

عندما يعمل اقتصاد سوق لفترة زمنية في ظل القيود فإن التحرر من هذه القيود سيؤدي حتماً إلى خلق صعوبات تكيف ما لم تتبع القيود توجهات السوق. وكان هذا ما حدث في الاقتصاد البريطاني مباشرة بعد الحرب. ومع أن الأداء الاقتصادي البريطاني قد كان جيداً نسبياً بنهاية الأربعينيات وبداية

الخمسينيات فقد كانت جذور الأداء الاقتصادي السيء بعدئذ ظاهرة حتى في تلك الفترة المبكرة. واتخذت اجراءات سياسية لإبطال تلك الوعكة وكانت غير نافقة وعلى الأسوأ ضاره[٤٥]. فما هي تلك الجذور وأبعاد تلك المشاكل الاقتصادية المعترضة؟

إن مشاكل الاقتصاد البريطاني في الخمسينيات الآن مألوفة. والأكثر ظهوراً منها هو تزايد العجز في ميزان المدفوعات الناتج إلى حد كبير عن قدرة بريطانيا المتدنية في المنافسة في أسواق الصادرات، وبرنامج معوناتها الكبيرة. وتفاقمت هذه المشكلة باقترانها بتزايد الطلب المحلي على الواردات، ومعدلات نمو اقتصادي منخفض ولكنه ملحوظ، وتزايد الفوارق الإقلمية التي ظهرت من خلال حركة العمال الغير كافية، وتزايد البطالة. وبدلاً من البحث عن وعلاج الأسباب اختارت الحكومة البريطانية إنعاش واستقرار النمو الاقتصادي من خلال السياسة الاقتصادية للإقتصاد الكلي وهي إدارة الطلب. ولسوء الحظ، يشير الدليل اللاحق بأن تلك التجربة كانت مخلة إلى حد كبير ويمكن وصفها على إنها فترة سياسة «تحرك ـ قف - stop go»[٤٦]. ومن ناحية كانت إلى حد ما استمرار للإهتمام الذي ظهر بعد الحرب بالأمد القصير وإهمال الوصفات السياسية طويلة الأجل. وتواجدت عدة تفسيرات للأداء السيء للإقتصاد البريطاني، وكانت في معظمها تنطبق على الستينيات وكذلك على الخمسينيات في نفس الوقت. لذلك فإننا ستنفحصها بإسهاب فيما بعد. وأهم التفسيرات الاقتصادية التي وضعت هي عدم كفاية عرض العمل (غير مرن)، وعدم كفاية الاستثمار والتوزيع السيء للإستثمار في مناطق لا تؤدي إلى نمو، وعدم قدرة الاقتصاد البريطاني أن تتقدم تقنياً، وعبء الضرائب التصاعدية وعبء الدفاع الباهظ (حوالي ٥٪ من الناتج القومي الإجمالي في السنوات الأخيرة مشابه لما هو حاصل في الولايات المتحدة). وبالإضافة إلى أن التركيز على إدارة الطلب قد كان عقيماً وأدى إلى سوء الأداء. وأخيراً، اهتمام كبير كان قد تركز على القطاع الأجنبي وخاصة الضغط المتزايد على الواردات الذي ساء أكثر فأكثر نتيجة لدور

الإسترليني كعملة عالمية رئيسية وعدم قدرة بريطانيا الظاهرة بالحفاظ على مكان تنافسي في أسواق العالم للصادرات.

وقد يعتبر الكثير أن هذه المظاهر مجرد أعراض وليست أسباب. صحيح، فإن عدم قدرة الصادرات على ملاحقة الواردات كانت سبباً في مشاكل ميزان المدفوعات لكن ما هي أسباب تأخر نمو الصادرات؟ وفوق كل شيء، لماذا لم يكن الاقتصاد البريطاني بعد الحرب قادراً على التكيف مع التغيير؟ فالهيكل الإداري للصناعة البريطانية وهيكل سلطة الخدمة العامة قد شكلتها التقاليد التي قامت بدور الخبرة الإدارية لفترة طويلة من قبل إذن. فقد كانت الإتحادات العمالية ضد التغييرات التقنية التي تعتبرها سبباً مؤدياً إلى البطالة. وخلاصة القول، إن الاقتصاد البريطاني أثبت عدم قدرته على التكيف لدوره الجديد في المجتمع الاقتصادي العالمي ودور المستهلك البريطاني الجديد الذي كانت توقعاته عالية في الخمسينيات.

الاقتصاد البريطاني ـ التخطيط في الستينيات:

The British Economy - Planning in the 1960 s:

مع إن جميع عناصر التخطيط القومي الاقتصادي كانت موجودة مباشرة بعد الحرب في الاقتصاد البريطاني، إلا أن الموضوع لم يحز على اهتمام بعد انتخاب حكومة المحافظين عام ١٩٥١. واختفى الموضوع حتى عام ١٩٦١ عندما قدمت حكومة المحافظين نفسها طريقة للتخطيط في الاقتصاد البريطاني. وهناك عدد من الأسباب لتغير السياسة الأساسي على ما بدى حينئذ. لقد كانت أسباب الخوف من الصعوبات الاقتصادية حقيقية مع أن مبادرة التخطيط لا تعني الكثير في ظل قيادة محافظة. وتجادل الأغلبية أن التخطيط لا يعني الكثير أيضاً في ظل القيادة العمالية.

وفي فترة الأداء الاقتصادي السيء إجمالاً، وأزمات ميزان المدفوعات عام ١٩٦١، والخوف على شكل العلاقات المستقبلية مع السوق الأوروبية المشتركة القادمة، أقامت الحكومة المحافظة عام ١٩٦٢ مجلس التنمية

الاقتصادية القومية Economic Development Council (NEDC)[٤٧]. وأيد كلاً من العمال وأرباب الأعمال فكرة التخطيط مع أن لكل منهم تصوره الخاص بالشكل الذي سيأخذه التخطيط. وكلاهما على كل حال كان له فكرة غريبة عن التخطيط، وهي أنه يتوجب أن تكون الدولة قريبة «arm's length» من الخطة. وبالإضافة لإنشاء منظمة الخطة الأساسية تم تنظيم مجلس التنمية المكون من موظفين مختصين في مكتب التنمية الاقتصادية القومي Develop-ment office National Economic المنشأ حديثاً. وتأسست لجنة التنمية الاقتصادية (في البداية من ٣٠ عضو) لتعمل كمنبر للمناقشات حول التخطيط من قبل قادة العمال والأعمال والحكومة.

وفي الحقيقة، تم تحضير خطتين اقتصاديتين للستينيات من هذا القرن. ابتدأت الأولى عام ١٩٦٥ وتم التخلي عنها عام ١٩٦٦ لتحكم النمو الاقتصادي حتى نهاية ١٩٧٠. وكلا الخطتين كانت تفصيل قطاعي لمعدل النمو الإجمالي المتوقع. وبناءاً على بعض المراقبين، اعتمدت كلاهما على معلومات غير كافية ونقصتها وسائل التنفيذ، واعتبرت كلاهما فاشلة.

وكما لاحظ ورنر هرش Werner Z. Hersch، إن السنوات التي تلت ذلك لم تكن سنوات تخطيط اقتصادي. وكانت وحتى منتصف السبعينيات مجرد استمرارية جهود الحكومة البريطانية لتطوير تنبؤ اقتصادي كلي واستخدامه للتلاعب بالنتائج الاقتصادية[٤٨]. وكانت قمة تلك التجربة صدور قرار الصناعة لعام ١٩٧٥ في ظل حكومة العمال الذي أنشأ مجلس العمل القومي Board National Enterprise، واتفاقات التخطيط Planning Arrangements. وتم تزويد مجلس العمل بأرصدة لمعونة الصناعة الخاصة عند الحاجة وكذلك لتوسيع نطاق القطاع العام. ويمكن عن طريق اتفاقيات التخطيط تحقيق تعاون المنشآت الخاصة والحكومية لتقاسم المعلومات وتحسين اتخاذ القرار وكذلك توفير محفز لنشاط الشركات على شكل معونات حكومية.

وعلى كل حال، فقد فشل التخطيط البريطاني كتجربة في التخطيط

القومي الاقتصادي. ولا يبدو إنه استطاع تغيير النتائج الإقتصادية بطرق مرغوبة على كل حال وكما بين هرش من الأفضل أن نعتبر التجربة على إنها مصممة لتحسين الإتصالات وتدفقات المعلومات، وبذلك اتخاذ القرارات ولكن ليست على إنها تجربة تخطيط بحد ذاته فما هي المشاكل العامة لتلك التجربة؟

أولاً ـ يحتاج أي نظام تخطيطي إلى معلومات حديثة ودقيقة. علاوة على ذلك، يجب أن يكون للمخططين ضلع في اتخاذ القرارات في الدولة وخاصة ميزانية الدولة وهي العنصر الحاسم في وضع الخطة وتنفيذها في مجتمع ديمقراطي. وخلال السنوات الأولى لتجربة التخطيط، لم يكن هناك علاقة قوية بين المجلس القومي للتنمية الاقتصادية ومتخذي القرارات الهامة في الحكومة، وخاصة وزارة المالية ولم يكن المخططين على اطلاع جيد بقرارات الحكومة من ناحية الميزانية والحالة التمويلية، وهو وضع مستحيل.

ثانياً ـ كان هناك صراع دائم حول تمثيل مختلف أصحاب المصالح المتعددة مثل اتحادات العمال، والشركات، والدولة. حتى ولو كان الفرد غير مقتنع بالإدعاء الفرنسي عن الوئام. إلا أن الفارق بين التجربة الفرنسية والبريطانية في هذا المجال شاسع جداً ففي بريطانيا، بدلاً من وضع الدولة للخطة بمساهمة من مجموعة المصالح وبحوافز ذاتية للتنفيذ ثبت أن الهيكل التخطيطي ما هو إلا عدة مساومات لا تبتعد فيها الدولة كثيراً عن المخططين. وكما ذكر سكونفيلد «إن الموضوع الأساسي في التخطيط الرأسمالي الحديث وهو أن العلاقة بين السلطة العامة والأعمال الخاصة تبقى غير محسومة في الحالة البريطانية»(٤٩).

ثالثاً ـ إن الأدوات القوية ـ تحكم البنك في الإستثمار حوافز الضرائب وغيرها ـ التي استخدمت لتنفيذ الخطة في فرنسا لم تستخدم في بريطانيا. لقد كان للدولة في الحالة البريطانية درجة عالية من التحكم في نفقات الدولة ومعدل ونمط الاستثمار، ولكن كلاهما يتم توجيههما داخل إطار تقليدي من السياسة النقدية والمالية وليس لأي من هذه السياسات أية علاقة بالخطة.

رابعاً ـ التغيير التنظيمي وهو بالطبع ليس عنصر استقرار يحدث تكراراً وخاصة بعد انتخاب حكومة العمال عام ١٩٦٤. ويجب أن لا يفكر القارىء بأن التخطيط في الستينيات ابتعد كثيراً عن السوق كآلية أساسية لتوجيه النشاطات الاقتصادية. فخلال تلك السنوات استمر استخدام إجراءات السياسة التقليدية. ونركز النقاش أكثر فأكثر على ضرورة وضع سياسات دخل. فمنذ بداية الخمسينيات ارتفع الدخل الشخصي بسرعة أكبر من ارتفاع الناتج الإجمالي المحلي[٥٠]. ولإيجاد توازن بينهما ومن أجل إيجاد استقرار للنشاط الاقتصادي استخدمت السياسات المالية والنقدية بالإضافة للجهود المبذولة لإيجاد اتفاق مع العمال والإدارة بخصوص الأجور وزيادات الأسعار. ووصفت تلك السياسات على إنها سياسات «تحرك ـ قف» في الخمسينيات وسياسات دخل في الستينيات، وحديثاً سميت «إدارة الطلب».

ويستمر الجدل حول السياسة الاقتصادية البريطانية. ويبدو أن هناك اتفاق ما على إن السياسات التي طبقت لم تساعد الاقتصاد البريطاني كثيراً. وهناك اتفاق أقل على كل حال حول الأسباب فإذا كان هناك تضخم وبطالة، فهل يمكن ضبط كلاهما عن طريق إدارة الطلب؟ هل النظرية صحيحة ولكن الخطأ كان في التنفيذ؟ وهل كلاً من النظرية والتطبيق غير ملائمين في وجه مشاكل أساسية خاصة للهيكل البريطاني الاقتصادي والسياسي؟ وهنا يختلف المنظرون.

وحدد مراقبو الاقتصاد البريطاني عدداً من مناطق المشاكل ـ أنماط ومستوى الإستثمار، عدم قدرتها على التنافس في أسواق الصادرات، عبء الضرائب مشاكل تخصيص قوة العمل، وعبء الدفاع ـ كمظاهر أو كأسباب للصعوبات البريطانية.

فالإستثمار كنسبة من الناتج الإجمالي المحلي كان قد تراوح ما بين ١٦٪ إلى ٢٠٪ وارتفع قليلاً من خلال الخمسينيات والستينيات. إن معدلات الإستثمار تلك كانت أقل بكثير من نظيرتها في فرنسا وإلمانيا الغربية. أضف إلى ذلك، ومع أن حصة الدولة (حكومة ومنشآت عامة) قد وصل إلى ٤٠٪

من مجمل التكوين الرأسمالي الثابت المحلي في السنوات الأخيرة، فليس هناك من دليل قوي على أن الدولة قد لعبت دوراً نافعاً في توجيه النشاط الإستثماري تجاه قطاعات ومناطق تؤدي إلى خلق نمو. علاوة على ذلك إن المخزون الرأسمالي البريطاني (لكل عامل) عادة صغير مقارنة بما هو متواجد في الدول الأخرى[٥١]. إن هذه المميزات للنظام الاقتصادي البريطاني تشير إلى دور الحد الأدنى للتخطيط الاقتصادي القومي.

ويعتبر نظام الضرائب البريطاني أيضاً جديراً بالاهتمام. فهل العبء الضريبي للإقتصاد البريطاني مرتفع على غير العادة؟ والجواب عن هذا السؤال قد يكون بالإيجاب. فالضرائب التصاعدية على الدخل الشخصي أعلى في بريطانيا عنها في الولايات المتحدة، إن ضرائب الشركات في بريطانيا أقل بكثير من الضرائب على الشركات في الولايات المتحدة. أضف إلى ذلك لقد ازداد الفارق بين الضرائب الشخصية وضرائب الشركات ما بين الخمسينيات والستينيات وهو سبب من الممكن أن يؤدي إلى ضغط الحوافز الشخصية. فخسارة المهنيين المهرة (أطباء مهندسين، وغيرهم) لدول أخرى في الواقع منسجمة مع هذا التفسير. ويجب التأكيد على كل حال بأن نتيجة الضرائب التصاعدية الشديدة على الدخل الشخصي ـ وهو تقليل الفوارق الداخلية ـ يمكن ملاحظتها في الحالة البريطانية. حيث تشير البيانات المتوفرة عن منتصف الستينيات إلى أن توزيع الدخل في بريطانيا قد كان أضيق عما هو في فرنسا وإلمانيا الغربية وحتى يوغسلافيا[٥٢].

وبمقارنة بريطانيا بدول أخرى مثل فرنسا وإلمانيا الغربية فلم يكن أداء الإقتصاد البريطاني في تحقيق نمو اقتصادي من الزيادة في نوعية وكمية قوة العمل. وفي نفس الوقت تم تشخيص عملية المساومة الجماعية Collective Planning في بريطانيا على إنها عامل ساهم في انخفاض الإنتاجية الصناعية. وعكس الإنطباع العام بأن بريطانيا قد عمتها الإضرابات العمالية في الفترة ١٩٥٥ ـ ١٩٦٤ فقد خسرت بريطانيا أيام أقل (كنسبة من العمالة في القطاعات الرئيسية) مقارنة بفرنسا وإلمانيا الغربية وإيطاليا أو حتى الولايات

المتحدة[٥٣]. على كل حال إن هذه البيانات قد تشير ببساطة إلى وجود رغبة (أكبر) من جانب إدارة القطاع الخاص والعام بالإذعان لطلبات الأجور وقواعد العمل.

وأخيراً، وبالنظر لعبء الدفاع فإن نسبة الناتج الإجمالي المخصصة للدفاع في بريطانيا عام ١٩٧٥ كانت أقل من تلك في الولايات المتحدة ولكنها أكبر بكثير عما كانت عليه في المانيا الغربية وفرنسا وإيطاليا. ومع أن مستوى الدفاع هذا يشكل بلا شك تحولاً للموارد من استعمالات محتملة أخرى إلا أنه ليس واضحاً أنه عائقاً بالضرورة للنمو الاقتصادي.

التأميم والسوق: Nationalization and the Market:

من الأفضل عند محاولة تقويم الأداء الاقتصادي البريطاني داخل إطار أكثر عمومية، العودة لتصنيفنا الأساسي للنظم الاقتصادية من ناحية هيكل اتخاذ القرار، والآليات المستخدمة لتوفير المعلومات، والتنسيق، وحقوق الملكية، ونظام الحوافز. كيف باستطاعتنا وصف وتحليل الاقتصاد البريطاني عد الحرب على ضوء هذه المواصفات؟

وكما ذكرنا منذ البداية، توصف أحياناً بريطانيا على إنها دولة اشتراكية وإن لم تكن اشتراكية مخططة كنظام اقتصادي[٥٤]. ويعتمد هذا التصنيف تكراراً على الإنطباع العام عن دور الدولة الكبير من خلال عملية الموازنة ومن خلال وجود المنشآت المؤممة في قطاعات أساسية في الاقتصاد، وبدرجة أقل من خلال وجود التخطيط الاقتصادي القومي. وبالرغم من عدم وجود مؤشر واحد مقبول لدى الجميع كمقياس لدور الدولة في النظام الاقتصادي، إلا أن معظم الدلائل المتوفرة تؤيد وجهة النظر إن دور الدولة في الاقتصاد البريطاني أقل من الانطباع العام ولا يبرر تصنيف النظام على إنه اشتراكي.

وتلقي دراسة عن أنماط الإنفاق العام في عدد من الدول الصناعية الغربية قام بها فرانك جولد Frank Gould، بعض الضوء على نمو نفقات

الدولة[٥٥]. فمثلاً، كانت نسبة نفقات الحكومة العامة من الناتج الإجمالي المحلي عام ٦٣/١٩٦٢ (باستخدام متوسط متحرك لثلاثة سنوات) تساوي ٣٦,٧٪ في فرنسا، و ٣٣,٤٪ في بريطانيا و ٢٨,٥٪ في الولايات المتحدة. وارتفعت هذه النسب في الفترة ٧٩/١٩٧٧ إلى ٤٥,٦٪، ٤٥,١٪، ٣٣,٩٪ على الترتيب. وخلال تلك الفترة نمت النفقات الحكومية العامة (الحقيقية) بمعدل نمو سنوي يساوي ٦,٢٢٪ في فرنسا و ٤,٠١٪ في بريطانيا و ٤,٦٨٪ في الولايات المتحدة واستنتج جولد بالرغم من أن نفقات الدولة والحكومات المحلية تزايدت في أهميتها إلا أن السبب الأساسي وراء ارتفاع نفقات الدولة هو النمو في تحويلات الحكومة. ولا يبدو أن أنماط النمو هذه مقترنة بانسجام مع مستوى التنمية الاقتصادية أو حجم القطاع العام في بداية الفترة، أو التكوين الجزئي للحكومات.

ولعب القطاع العام في بريطانيا دوراً كبيراً في توليد الادخار والاستثمار. وتقلب الادخار العام كنسبة من الادخار الإجمالي في الاقتصاد من مستوى منخفض يساوي ٢١٪ (١٩٦٠) إلى مستوى مرتفع يساوي ٤٦٪ (١٩٥٠) للفترة ١٩٥٠ ـ ١٩٦٦. وتقلب الاستثمار العام كنسبة من الاستثمار الكلي في نفس الفترة من ٣١٪ (١٩٥٠) إلى ٥٦٪ (١٩٥٢) وفي السنوات الأخيرة وصل إلى ٤٠٪. وفي نفس الفترة كان متوسط الادخار العام ٣١٪ من مجموع الادخار بينما كان متوسط الاستمار ٤٢٪ من مجموع الاستثمار. وللحكم على هذه النسب على ضوء تجربة الدولة الصناعية الأخرى فإن هذه النسب متوسطة أو تفوق قليلاً المتوسط[٥٦].

ومع أن المنشآت العامة مرئية بشكل صارخ في بعض قطاعات الاقتصاد البريطاني إلا أن مساهمتها الإجمالية ليست في الحقيقة كبيرة[٥٧]. ومع أن حصة الشركات العامة من التكوين الرأسمالي في القطاع العام قد نمت (إجمالاً على حساب التراكم الرأسمالي من قبل الحكومة المركزية) إلا أن ما تقدمه المنشآت العامة للإنتاج العام يبقى قليلاً. ففي عام ١٩٥٠ مثلاً، كان صافي إنتاج منشآت القطاع العام في بريطانيا لا يزيد عن ٨٪ من

الناتج الإجمالي المحلي، وفي عام ١٩٦٧ لم يزد عن ٧٪ فقط[٥٨]

ويصعب الحكم على النجاح الإجمالي لتجربة التأميم لأن التأميم أتى في معظم الحالات نتيجة لمشكلات في القطاعات المعنية. ولكن على الرغم من الصراع المستمر بين الأهداف ـ ما بين السلامة التمويلية وبعض تفسيرات الخدمات العامة والمنافع ـ فإن الأخير قد ساد إجمالاً وليس من الواضح أن الصناعات المؤممة كانت مهمة بشكل خاص في تنفيذ سياسات الحكومة أو الخطة. فالصناعات المؤممة التي تشكل مكون رئيسي للإقتصاد البريطاني تبقى موضع النقاش والجدل وبدون أن يكون لها دور واضح في تطور الاقتصاد.

فالسوق هو الآلية المسيطرة على تخصيص الموارد في الاقتصاد البريطاني. والدولة على الرغم من قدرتها على ممارسة بعض التأثير من خلال تحكمها في الموارد قد اعتمدت تقليدياً على إجراءات الميزانية. وللتعامل مع عدم الاستقرار الدوري قد استخدمت سياسة إدارة الطلب التقليدية وسياسة الدخل الأقل التقليدية. وتتضمن الأخيرة محاولة لإقامة (عقد اجتماعي Contract Social» بين الحكومة، والعمال والإدارة حيث يتم التقيد بالأجور المتفق عليها وضوابط الأسعار من قبل الجميع. وكان التخطيط الاقتصادي القومي الذي ظهر حديثاً نسبياً في التجربة البريطانية متواضعاً وذو أثر محدود على الاقتصاد البريطاني.

وكان الأجر النقدي هو الحافز الأساسي لقوة العمل مع إنه مع السنين قد تزايدت حصة الموارد المخصصة لتوفير الخدمات العامة. ومع أن الضرائب على الدخل الشخصي كنسبة من الناتج القومي الإجمالي قد ارتفعت كثيراً في السنوات الأخيرة مؤدية إلى تحقيق توزيع أكثر عدالة للدخل وهو شيء غريب في نظام اقتصاد السوق الرأسمالي.

ومن الصعب تلخيص التجربة الاقتصادية البريطانية. حتى المؤشرات الاقتصادية التقليدية فإنها توفر صورة نظام اقتصادي مختلط ـ وفي الغالب

اقتصاد سوق ولكن هناك دور للمنشآت العامة وللدولة في توفير الخدمات العامة في تقليل التفاوت في توزيع الدخل. وفي نفس الوقت فإن إيديولوجية حزب العمال الإشتراكية ايديولوجية تقليدية ترتبط بالنواحي الأخلاقية والأدبية من ناحية توزيع الدخل وضرورة توفير الخدمات العامة وليس بوسائل التخطيط الاقتصادي القومي الحديث. والآليات الموجهة للإقتصاد البريطني هي آليات السياسة النقدية والمالية التقليدية.

هل بإمكاننا إرجاع النتائج الملاحظة للحالة البريطانية لمظهر معين من مظاهر النظام الاقتصادي البريطاني؟ يمكن ذكر بعض التعميمات المرحلية والمعقولة. فالنتائج التي يربطها المرء بالتخطيط الاقتصادي القومي (زيادة الاستقرار، عادة توجيه الاستثمار إلى قطاعات النمو، تقليل الفوارق الإقليمية، وتقليل عدم المساواة في توزيع الدخل) كلها ما عدا الأخير غائبة إلى حد كبير في الحالة البريطانية. علاوة على ذلك إن تخفيض الفوارق الداخلية يعتمد على الضرائب التصاعدية أكثر من اعتماده على أية جهود تخطيطية. ويعود عدم الاستقرار الدوري والنمو الضعيف عادة للإدارة المالية وعدم قدرة القطاعات الرئيسية للإقتصاد (وخاصة في مناطق الصادرات) أن تتكيف لأوضاع السوق المتغيرة. وفي نفس الوقت يصاحب توفير الحكومة للخدمات العامة (عناية صحية، مواصلات، وغيرها) تزايد دور الدولة في الاقتصاد.

ومع أن العديد من النظم الاقتصادية كان قد شهد أداءاً اقتصادياً ضعيفاً في السبعينيات إلا أن ذلك لم يخفف من الجدل البريطاني حول العلل الاقتصادية لتلك الدولة. ويشعر العديد أن أسباب العلل لها جذور عميقة في التاريخ البريطاني والتقاليد ولذلك يصعب تشخيصها وعزلها والخلاص منها. ولقد ثبت استحالة إيجاد وحدة للمصالح بين المجموعات المتنوعة والمختلفة في المجتمع البريطاني إلى هذا اليوم.

الاقتصاد البريطاني ـ السبعينيات وما بعدها:
The British Economy - The 1970 s and Beyond:

قررنا في نقاشنا عن الأداء البريطاني المعاصر على أنه ضعيف. والواقع أن هذا هو الرأي السائد. وجادل البعض بأن المشاكل التي واجهت الاقتصاد البريطاني كانت فريدة لذلك النظام وتمثل ما يسمى «بالمرض البريطاني»[٥٩]، وجادل البعض الآخر بأن الاقتصاد البريطاني يمر بمرحلة «العودة عن التصنيع deindustrialization» وهي عملية ذات تعريفات مختلفة حسب اختلاف المؤلفين لكن ينظر إليها إجمالاً على إنها انخفاض في أهمية الصناعة التحويلية في الاقتصاد مقيسة على سبيل المثال بحصص العمال في ذلك القطاع[٦٠].

ويمكن تلخيص الصورة السلبية بالطريقة التالية، بالرغم من الجهود المثابرة للتلاعب بالطلب الكلي فإن الأداء مقيساً بمعظم الدلائل لم يكن جيداً وكان غير كافٍ مقارنة بالنظم الأوروبية الصناعية الأخرى مثل أعضاء OECD مثلاً. ويرجع البعض هذا التخلف البريطاني في الأداء إلى نظام العمال ـ الإدارة السيء، والموقف السيء تجاه العمل ونظام الإدارة الغير قادرة على النمو والتغيير. إن هذه القوى المتأصلة في النظام البريطاني تؤدي إلى نمو منخفض للإنتاجية في الصناعة وعدم القدرة على المنافسة في أسواق الصادرات. وتنامى الطلب المحلي على الواردات وغيرها من المشاكل. ما مدى صحة هذا الإنطباع؟ فبالرغم من أن الإجابة السهلة الكاملة لا تدخل في نطاق نقاشنا المحدود إلا أن من المفيد إعطاء بعض الدلائل.

يعتمد استنتاج أي فرد إلى حد ما كما هو الوضع في الحالات الأخرى على المعيار المختار للحكم. فمثلاً، كان معدل نمو الإنتاج في بريطانيا في الستينيات متواضعاً مقارنة بالإقتصادات الصناعية الأوروبية الأخرى. ويمكن قول نفس الشيء أيضاً عن الولايات المتحدة. فما هي الظواهر المميزة في نمط التغيير البريطاني في السبعينيات. فبالرغم من أن كل النظم واجهت مشاكل في السبعينيات (مثلاً، انخفاض معدل النمو في الإنتاج) إلا أن الأداء

البريطاني كان أقل من مما حققته الدول الصناعية الأخرى وخاصة تلك الأعضاء في مجموعة OECD[٦١].

ونما نصيب الفرد من الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي بما يساوي ٢,٤٤٪ في بريطانيا في الستينيات و ١,٩١٪ في السبعينيات والأرقام المقارنة في الولايات المتحدة ٢,٩٤٪ و ١,٨٣٪ وفي اليابان كانت ١٥,٩٢٪ و ٤,٨٢٪ على التوالي[٦٢]. وفي السبعينيات تراجعت بريطانيا. ومثلاً، في عام ١٩٦٧ كان نصيب الفرد من الإنتاج المحلي الإجمالي البريطاني يساوي ٨٦٪ من متوسط الناتج الإجمالي المحلي لجميع دول OECD وفي عام ١٩٧٨ كانت الأرقام المقابلة ٧٢٪[٦٣].

ويمكن عمل حسابات مشابهة للتضخم، الذي شهدته معظم الدول في السبعينيات على كل حال وباستثناء التحسن في نهاية السبعينيات، زاد معدل التضخم البريطاني إجمالاً عن معدلات الاقتصادات الصناعية الأوروبية الأخرى. وفي الواقع كانت معدلات التضخم البريطانية من نهاية السبعينيات تزيد عن المتوسط في جميع أعضاء OECD.

ومن ناحية أداء سوق العمل، ظهرت الصورة التالية: زادت البطالة بشكل كبير في السبعينيات، ولكن ليس بمستوى المعدلات التي شهدتها الدول الأخرى دائماً. وكان سبب ارتفاع البطالة نتيجة التوليفة من نمو طاقة العمل وغياب النمو في الوظائف الجديدة. وفي نفس الوقت ارتفعت الأجور دون أن ترتفع الإنتاجية العمالية بنفس نسبة ارتفاع الأجور. وأدى ارتفاع تكاليف الإنتاج البريطانية لوحدة الإنتاج أن جعل الصادرات البريطانية أقل تنافسية في الخارج. ولكن انخفاض قيمة الباوند كان قد خفف من وقع ذلك. فمثلاً، كان متوسط الزيادة السنوية في تكاليف وحدة الإنتاج في بريطانيا ما بين ١٩٦٦ و ١٩٧٧ يساوي ١١,٥٪ بينما الأرقام اليابانية والفرنسية والولايات المتحدة المقابلة تساوي ٨,١٪ و ٧,٧٪ و ٤,٤٪ على الترتيب[٦٤]. وانخفضت حصة بريطانيا من الصادرات الصناعية ما بين الفترة ١٩٥١/١٩٥٥ و ١٩٧٣/١٩٧٧ بحوالي ١١,٤٪. وبينما شهدت الولايات

المتحدة انخفاض يساوي ٧٪ شهدت إلمانيا الغربية نمواً يساوي ٨٪ واليابان ٨,٩٪ وفرنسا ٣,٠٪[٦٥].

ويمكن أن نستمر في هذا التحليل إلى ما لا نهاية، فماذا نستخلص من هذه التجربة؟ لسوء الحظ، لا يوجد اتفاق ثابت على ذلك. فقد توصل ريداوي W. B. Reddawat في دراسة حديثة عن أداء الاقتصاد البريطاني بأن وجهة النظر «الرجل المريض» تأخذ جانباً واحداً فقط، قائلاً أنه وبالرغم من أداء الاقتصادات الأخرى أفضل «حتى في السبعينيات التي تميزت بأداء منخفض فإن الاقتصاد البريطاني قد تقدم بسرعة أكبر من ناحية حقيقية real terms من أي عقد سبق الحرب الثانية ويمكن النظر للعقدين الأخيرين على إنهما العصر الذهبي»[٦٦] وفي نفس الوقت تشير دراسة معهد بركنجز Brookings إن في العقد ما بين ١٩٦٧ و ١٩٧٨ خسرت بريطانيا مكانها بين أعضاء OECD وبشكل واضح بعد عام ١٩٧٣. ويتوصل القائمون بالدراسة إلى نقطة مألوفة «وهي إرجاع مشاكل بريطانيا الاقتصادية إلى مشكلة الإنتاجية التي تقع جذورها العميقة في النظام الاجتماعي»[٦٧].

وبالرغم من اختلاف الآراء المتعلقة بقوة الاقتصاد يجد العديد من الدارسين أن أداء الاقتصاد البريطاني ضعيف. بينما يرى دارسون آخرون إن العوامل المسببة تمتد جذورها بعمق في النظام الاجتماعي، وآخرون يحددون عوامل يمكن تعريفها بشكل أدق، مثل طبيعة التكوين الرأسمالي، وعلاقته بإنتاجية قوة العمل الصناعية وعلاقة الإثنين بالقدرة التنافسية للصادرات البريطانية في الأسواق الدولية. وفي هذه الحالة، يجادل العديد بأن اكتشاف نفط بحر الشمال في نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات كان عاملاً هاماً في الحد من الأخبار الاقتصادية السيئة في بريطانيا. ولكن لهذه المدخلات الإيجابية (النفط) حياة محدودة. والتحسن المستمر يجب أن يعتمد على تغييرات أكثر أصالة في الاقتصاد البريطاني[٦٨].

المانيا الغربية ـ اقتصاد السوق الاجتماعي(٦٨):

West Germany: The Social Market Economy:

يدخل اقتصاد المانيا الغربية جمهورية المانيا الإتحادية في نقاش صيغ الرأسمالية لسببين:

أولاً ـ يعتبر الأداة الاقتصادي الألماني بصفة عامة الأقوى من بين الدول الأوروبية الأساسية خلال الفترة التي تلت الحرب العالمية.

الثانية ـ وظهرت المانيا الغربية كقائد اقتصادي لأوروبا.

والسبب الثاني أقرب إلى موضوع هذا الكتاب وهو توليفة المانيا الغربية المكونة من قوى السوق الحرة وتدخل الدولة الكبير لتحقيق الأهداف الاجتماعية المرغوبة. ويصف الألمان هذه التوليفة باقتصاد السوق الاجتماعي (Soziale Marketwirt schaft) للجمهورية الإتحادية(٧٠). وتجعل توليفة الأداء الاقتصادي الجيد ومبادىء دول الرفاهة من المانيا حالة جديرة بالدراسة. لقد ظهرت جمهورية المانيا الإتحادية بنهاية الأربعينيات عندما حولت الدول الحليفة الثلاثة (الولايات المتحدة، وبريطانيا، وفرنسا) المنطقة المحتلة إلى منطقة اقتصادية موحدة عام ١٩٤٧. وأوجد التعديل للعملة عام ١٩٤٨ من الثلاثة مناطق منطق عملة واحدة وأبقت السلطات السوفيتية منطقة الاحتلال السوفيتي خارج ذلك الاتحاد النقدي. وكان ذلك مؤشراً لفصل المانيا إلى دولتين. وثم إقرار القانون الأساسي Basic Law (الدستور) لجمهورية إلمانيا الاتحادية في جون ٢٣ من عام ١٩٤٩. وجعل من المانيا الغربية جمهورية اتحادية تشمل حكومة اتحادية (لمجلسين تشريعيين وبيروقراطية اتحادية من الوزراء) والولايات والحكومات المحلية. والجمهورية الإتحادية ديمقراطية بحزبين رئيسيين، اتحاد المسيحيين الديمقراطيين Christian Democratic Union (CDU) والحزب الإشتراكي Socialist Party (SPD) الذي سيطر على المسرح السياسي خلال الفترة ما بعد الحرب. وبالإضافة للمؤسسات الحكومية والوكالات ينشط عدد من المنظمات الشبه ـ دولة مثل اتحادات

العمال ومنظمات الأعمال، وغرفة التجارة للشئون الاقتصادية.

والمانيا الغربية بعدد سكان يساوي ٦١ مليون نسمة تعتبر دولة أوروبية غربية، وناتجها القومي الإجمالي هو الأكبر أيضاً في أوروبا الغربية وهي عضو في المجموعة الاقتصادية الأوروبية، و OECD ولعبت دوراً هاماً في توسيع منظمات التجارة الدولة على مدى الثلاثين سنة السابقة. وتصل حصة المانيا الغربية إلى حوالي ١٦٪ من صادرات العالم الصناعي الرأسمالي و ١١٪ من إنتاجه.

دعنا ننظر أولاً لأصول اقتصاد السوق الاجتماعي في السنوات اللاحقة مباشرة للحرب. ويمكن تقصي نسبتها من ما يعرف «بمدرسة فريبرج المعتدلة الجديدة school of neo liberalis, وأهم ممثليها وولتر يكن Walter Euken والفرد مولر ـ ارماك Alfred Muller - Armack[٧١]. والفكرة الأساسية لهذه المدرسة ان على الدولة أن تلعب دوراً نشيطاً في ضمان عملية نظام السوق التنافسي وعلى نظام السوق أن يقوم بدور الآلية الأساسية لتخصيص الموارد. وعلى الدولة أن تكون جاهزة للتدخل إذا كان التدخل ضرورياً لتحقيق أهداف اجتماعية هامة. وعلى التدخل أن يكون منسجماً مع نظام السوق التحتي، لذلك يجب تجنب السياسات المخلة لعمل السوق (الأوامر المباشرة وتجميد الأسعار وغيرها).

وترجع خلفية اقتصاد السوق الاجتماعي السياسية إلى السنوات المباشرة من احتلال الحلفاء بعد الحرب. وكانت سياسة الحلفاء الأولية هي الاستمرار في تطبيق الضوابط المستخدمة أثناء الحرب، والتي تحكمت بتخصيص الموارد. وكان هدف سياسة الحلفاء وحتى عام ١٩٤٧ إرغام المانيا على دفع دفعات تعويضية reparation payments وتحطيم الصناعة الألمانية العسكرية المحتملة. وعندما تحول التركيز إلى إعادة البناء والنهوض الاقتصادي تم التخلص من الضوابط المباشرة. وتمت إعادة تسيير الاقتصاد تدريجياً للأيدي الألمانية. وكان لدوج ايرهارد Ludaig Erhard وزير الاقتصاد خلال سنوات المستشار اديناور Adenauer أحد المؤيدين الأقوياء لتعاليم مدرسة فريبرج.

وكان مشجعاً قوياً للتخلي عن التحكم decontrol والتخلي عن التنظيم deregulation وإعادة القرار الاقتصادي لأيدي السوق الغير شخصية(٧٢). وكان الجدل حاداً بما يتعلق بالخيار بين الخطة مقابل السوق وكان الديمقراطيين الإشتراكيين يفضلون تخطيط الدولة. واقنعت ذكريات الفوضى التي انتشرت في العشرينيات نتيجة للتضخم وكساد في الثلاثينيات العديد من السياسيين الألمان بمخاطر اقتصاد السوق. ووقعت حادثتين سياسيتين أساسيتين كانتا بمثارة المؤشر للعودة لتخصيص الموارد عن طريق السوق. تعديل العملة وتعديل الأسعار الذي حدث في يونيو من عام ١٩٤٨ وإقرار القانون الأساسي للجمهورية الإتحادية في مايو ١٩٤٩ ويشكل القانون الأساسي الدستور الألماني. وأقامت هاتين الحادثتين مبدأ حرمة الملكية الخاصة، والتي ستقوم بالدور الأساسي للسياسة الاقتصادية للفترة ما بعد الحرب.

وعلى عكس الولايات المتحدة حيث أن الأهداف الاقتصادية (ما عدا العمالة الكاملة) غير مكتوبة ولكن الأهداف الاقتصادية للجمهورية الإتحادية الألمانية قد كتبت صراحة كقانون. وهذه الأهداف هي الحفاظ على استقرار الأسعار (عملة مستقرة) وعمالة كاملة وتحقيق توازن ميزان المدفوعات وتحقيق نمو اقتصادي مستقر. وثلاثة أهداف اجتماعية مرتبطة بشدة مع فكرة اقتصاد السوق الاجتماعي محددة أيضاً في القانون الألماني ـ وهي أهداف العدالة الاجتماعية والضمان الاجتماعي والتقدم الاجتماعي. وتوفر الأهداف الاجتماعية معظم أُسس التدخل من قبل الدولة في الشئون الاقتصادية في الجمهورية الإتحادية(٧٣).

مواصفات اقتصاد السوق الاجتماعي:

Characteristics of the Social Market Economy:

دعنا ننظر للمظهر الأساسي لاقتصاد السوق الاجتماعي كما تبلور بمرور السنين. ويبقى المبدأ الأول وهو احترام الملكية الخاصة. والثاني هو أن تخصيص الموارد يجب أن يتبع ما يمليه السوق ما لم يكن هناك تناقض

جبري مع الأهداف الاجتماعية القومية. ولا يوجد في المانيا الغربية هيكل تخطيطي مهم ويعمل تخطيط الاقتصاد الكلي الموجود من خلال سياسات مالية ونقدية تقليدية وبتركيز أكثر على السياسة النقدية كما ينفذها البنك المركزي[٧٤]. ومن مظاهر السياسة المالية الألمانية الجديرة بالإهتمام هي الجهود لتنسيق الموازنات لمختلف مستويات الحكومة (اتحادية، وعلى مستوى الولاية المحلية). وعلى عكس ما هو حاصل في الولايات المتحدة حيث تقع مسئولية السياسة المالية بيد الحكومة الإتحادية، فإن «قانون الاستقرار» في إلمانيا يقيم لجنة دورة الأعمال Business Cycle Commission ولجنة تخطيط تمويلية commission Finance Planning لتنسيق الموازنات الإتحادية والمحلية وعلى مستوى الولايات لتحقيق توازن الاقتصاد الكلي. وفي مجال السياسة النقدية فلم يحصل أن انشغل صانعو القرار في المانيا بقوة بالثورة الكنزية. والبنك المركزي الألماني يتمتع باستقلال سياسي يفوق البنك المركزي الأمريكي وبالنسبة لدولة مثل إلمانيا والتي شهدت تضخماً متسارعاً ـ hyper inflation من المتوقع اعتباره مجرد ظاهرة نقدية. لقد كانت السياسة النقدية سمة طويلة الأجل من سمات سياسة الاقتصاد الكلي الألمانية. أما التنبؤ الاقتصادي للمتغيرات في الاقتصاد الكلي فهو ظاهرة حديثة ويقوم به معهد بحث شبه مستقل يقوم بدور الإستشارة للحكومة الإتحادية. وفي الحقيقة إن أحد المظاهر الهامة في السلم الاقتصادي الألماني هو الغياب الكامل لآلية التخطيط على المستوى الاتحادي.

وعلى ضوء التركيز الواقع على مدرسة فريبرج عن مسئولية الدولة في ضمان عملية المنافسة فإن من المفيد رؤية الترتيبات المشجعة للمنافسة التي ظهرت في إلمانيا. فسياسات الدولة لدعم المنافسة تعتمد على القوانين المناهضة للكارتل (اتحاد المنتجين) لعام ١٩٥٧. فالقانون المناهض لعوائق المنافسة يعطينا مقارنة مهمة بالتشريعات الأمريكية ضد الاحتكار، **أولاً** ـ أن القانون الألماني مفصل إلى حد كبير ولعبت المحاكم بناءاً على ذلك دوراً بسيطاً في تفسير القانون. **ثانياً** ـ يستثنى القانون الألماني اتحادات العمال من

القوانين المناهضة للكارتل. وينظر للعمل على أنه شيء مختلف عن السلع الأخرى وبالتالي للعمال الحق بتشكيل الإتحادات بشكل واضح. **ثالثاً** - يسعمل القانون الألماني كلاً من المنع المباشر والخيار في تصحيح السوق. فعقود الكارتل الأفقية والإتفاقات تعتبر غير قانونية بشكل صريح بينما تتعرض المنشآت التي تحتل مركز السيطرة في السوق لرقابة وتدقيق السلطات المختصة برقابة اتحادات المنتجين. ويوفر القانون تعريفاً مسهباً للمنشأة المسيطرة على السوق اعتماداً على حصة المنشأة من المبيعات في السوق (إذا كانت نسبة تركيز المنشأة الوحيدة ٣٣٪) والقوة التمويلية وعوائق الدخول. ومن المفروض أن لا تسمح السلطة المراقبة لاتحادات المنتجين الإندماج إذا أدى الإندماج إلى خلق منشأة مسيطرة على السوق.

ويسمح القانون المناهض لقيود المنافسة على استثناءات وإعفاءات تغضب مؤيدي اقتصاد السوق الإجتماعي. فاتحادات المنتجين في مجال الزراعة والإئتمان والتأمين والمواصلات والتنزيلات rebates والأزمات الهيكلية والمبررة rationalization كلها مستثناة من قوانين اتحادات المنتجين فالإتحادات التي تحدث أزمات هيكلية مثلاً مسموح لها إذا كان هناك انخفاض طويل الأجل في الطلب مما يستدعي إنشاء اتحاد منتجين لإنقاذ صناعة ما. والكارتل المبررة يمكن إقامتها إذا كانت الكارتل ضرورية لإيجاد تكنولوجيا جديدة للصناعة. ويشير النقاد إلى أن السلطات المختصة باتحادات المنتجين قد وضعت في موقف يؤهلها الحكم فيما إذا توافرت شروط الأزمات الهيكلية أو هل سيؤدي خلق كارتل لإدخال تقنية جديدة أم لا. ويؤدي هذا السلوك إلى تقليل المنافسة أثناء الكساد الاقتصادي(٧٥).

وتنشط الدولة في تقليل المنافسة في عدد من المجالات اعتماداً على مسئوليتها الاجتماعية أمام الجمهور. ومن أمثلة ذلك، تدخل الدولة في تحديد ساعات العمل، ودعم الدولة لتشريع الحد الأدنى لأسعار سلع ذات علاقة تجارية، والتحكم في الإيجار والقوانين التي تعطي المستأجر حق الملكية تقريباً وقوانين الحكومة بخصوص إقالة الموظفين وجميعها ليست

قوانين غريبة حسب المعايير الأوروبية.

وهناك نوع واحد من النشاطات الحكومية يستحق الاهتمام وهو ـ الدور الكبير الذي تلعبه حكومات الولايات في تنظيم التدريب المهني للعمال الصغار. حيث توزع غرفة التجارة الشباب الصغار على المهنيات apprentice ships في الصناعة وإقامة قواعد تجعل من الصناعات المحلية مسئولة عن تدريب العمال الشباب على حساب هذه الصناعات.

التصحيحات الاجتماعية لاقتصاد السوق:

Social Correctives of the Market Economy:

تحدث التصحيحات الاجتماعية للجمهورية الاتحادية لتخصيص السوق للموارد بشكل نشيط في حالات التناقض بين عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية الخاصة والأهداف الاجتماعية القومية. وتحدث هذه التصحيحات الاجتماعية في خمسة مجالات رئيسية:

١ ـ ضمان العمالة.

٢ ـ حماية المستخدمين.

٣ ـ تأمين ضد المخاطر التي يتعرض لها العمال.

٤ ـ تحسين توزيع الدخل.

٥ ـ إجراءات أخرى ذات تأثير كبير على السياسة الاجتماعية.

وتعتبر الثلاثة مجالات الأولى عادية في معظم الدول الرأسمالية الصناعية وتشتمل على برامج خدمات العمالة والحماية ضد وظروف العمل الخطرة وحماية العمال المراهقين والبطالة والعناية الصحية وتأمين الحوادث وغيرها. والشيء الغريب في الحالة الالمانية حقيقة أن هذه البرامج قد شرعت بقوانين في عهد مبكر (في عهد بسمارك ١٨٨٠) واستمرت شموليتها الوقت المعاصر.

إن دولة الرفاهة الألمانية الغربية صارت على درجة عالية من التطور وتتوسع باضطراد. فارتفعت نفقات الدولة كنسبة من الناتج القومي الإجمالي من ٣٢,٥٪ عام ١٩٦٠ إلى ٤٨٪ عام ١٩٨٠. وارتفعت حصة النفقات الاجتماعية كنسبة من الناتج القومي الإجمالي في نفس الفترة من ٢٠,٧٪ إلى ٣٠٪ وارتفعت النفقات على نظام الضمان الصحي الحكومي ما بين ١٩٦٠ إلى ١٩٨٠ عشرة أضعاف ويشير منتقدو ارتفاع حصة نفقات الدولة إلى ما تجلبه هذه البرامج الحكومية من تقليل للحوافز والكفاءة في نهاية الأمر وتتساءل عن ملاءمة تلك البرامج مع النمو المستمر للقطاع الخاص. وكانت التصحيحات التي تستهدف تحسين توزيع الدخل أكثر غرابة وبالتالي تستحق التعليق. ففي المانيا الغربية لا تستعمل الضرائب التصاعدية على الدخل كوسيلة السياسة لجعل توزيع الدخل الناتج عن السوق أقل تفاوتاً. ولكن استدعت الأهداف استخدام آليات أخرى - دعم تكوين الأصول بين مجموعات الدخل المنخفضة. والدفعات التحويلية المباشرة (مثل علاوات الأطفال ودعم دفعات الإيجار) وتدخل الدولة المباشر (تمويل الدولة للمساكن العامة والتأمين الصحي الإجباري). وأخيراً، دعمت الدولة برامجاً من شأنها السماح للعمال بالمشاركة في أرباح المؤسسات التي يعملون بها وكذلك أن يكون لهم كلمتهم في شئون تلك المؤسسات (الإقرار المشترك codetermination) - وكلها قد تؤثر على توزيع الدخل الحقيقي.

دعنا ننظر أولاً إلى سياسات الدولة لدعم التكوين الرأسمالي إجمالاً وادخار مجموعات الدخل المنخفض بشكل خاص. ففي بعض الحالات تدعم الدولة مدخرات العائلات من ذوي الدخل المنخفض عن طريق برنامج علاوات schedule of Perminms وخاصة للمدخرت التي لا يحق سحبها قبل سبع سنوات وأكثر. وتعامل المدخرات بهدف شراء المنازل على نفس المعاملة وتحظى مساهمات الأعمال لبرامج التأمين على حياة الموظفين وبرامج الإدخار الأخرى بمعاملة ضريبية تفضيلية. إن هاتين النقطتين بالإضافة إلى برامج الحكومة لضمان حصول العمال على جزء من توزيع أرباح

الأعمال يجعل العمال حتى منخفضي الأجر منهم، أقل اعتماداً على دخلهم من الأجور نظراً لتراكم أصولهم وبذلك يكون ذلك الإيراد دعماً لدخلهم وقد يتذكر المرء أن الفوائد الجانبية لسياسات دعم التراكم الرأسمالي هذه هو تشجيع معدلات الادخار المحلية العالية، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، على معدلات نمو محلية عالية.

وبالإضافة إلى تلك السياسات لدعم التراكم الرأسمالي حتى بين العائلات العمالية يصبح الدخل أقل تفاوتاً عن طريق التدخل الحكومي المباشر. وأهم الأمثلة حقيقة إن معظم إنشاءات المنازل السكنية في المانيا الغربية المعاصرة يتم تسويتها (تتكفلها) بواسطة منظمات حكومية بهدف توفير السكن المنخفض التكلفة لذوي الدخل المنخفض. وقد نلاحظ هنا تناقض مع الهدف الأساسي لتخصيص السوق للموارد، لأن مجموعة التنظيمات المقيدة والتي تتحكم بإيجار الشقق أدت إلى حد كبير إلى الخلاص من بناء القطاع الخاص للمنازل من الساحة الألمانية تاركة الدولة المشترك الأساسي الباقي.

الإقرار المشترك والإتحادات العمالية:

Codetermination and Labor Union:

أحد أوجه سياسة الدولة الاجتماعية الهامة هو الإقرار المشترك. ويعني وضع ممثل للعمال في مجلس أمناء الشركة. وهدف هذه السياسة هو «الديمقراطية الصناعية industrial democracy» أو إجبار الإدارة على أخذ مصالح العمال في الاعتبار عند وضع السياسة. ولقد طبق القانون في البداية على صناعات مختارة فقط وبعدئذ تم تعديله عام ١٩٧٦ ليطبق على جميع الصناعات تقريباً[٧٦]. وينطبق قانون الإقرار المشترك على المنشآت التي يصل عدد عمالها إلى ألفي عامل أو أكثر. وهناك قانون إقرار مشترك آخر ينطبق على صناعات الفحم، والحديد، والصلب.

وبناءاً على القانون يحق لحاملي الأسهم والعمال أن يكون لهم ممثلين بعدد متساوي في مجلس الأمناء. فمثلاً، إذا اشتمل المجلس على إثنى عشر

عضواً مثل العمال ستة أعضاء ومثل حاملي الأسهم الستة أعضاء الآخرين. ومن بين ممثلي العمال يكون اثنين منهم ممثلين لاتحادات العمال وعلى الأقل واحد يجب أن يكون «موظف قيادي leading employee» مثل «الملاحظ foreman». ويتطلب قانون الإقرار المشترك انتخاب رئيس Chairman لمجلس الأمناء. وبغياب الأغلبية يتم انتخاب الرئيس من قبل ممثلي حاملي الأسهم. وبهذه الطريقة يتوخى قانون الإقرار المشترك تجنب حالة عدم القدرة على التوصل لحلول stalemate بإعطاء الرئيس الصوت المرجح في حالة انقسام المجلس إلى نصفين متساويين. وبالرغم أنه على ما يبدو أن العمال وحاملي الأسهم ممثلين متساويين في مجلس الأمناء إلا أن لحاملي الأسهم ميزة نتيجة الطريقة التي ينتخب بها الرئيس ولأن قادة العمال يقفون غالباً إلى جانب حاملي الأسهم.

ويتم النظر إلى الآن في تنظيمات عام ١٩٧٦ في المحاكم الألمانية. لأن قوانين الإقرار المشترك بمساواة أصوات العمال وحاملي الأسهم يعرض حماية الملكية الخاصة التي ضمنها الدستور للتساؤل. والتحدي الآخر الذي ذكر ضد التشريع الجديد كونه يضع ممثلي العمال على جانبي طاولة المفاوضات الجماعية (ممثلين عن العمال من ناحية وممثلين عن العمال في مجلس الأمناء) وهذا يعطي العمال ميزة غير عادلة في عملية التفاوض الجماعي. ففي مباحثات صناعة الصلب الرئيسية التي جرت عام ١٩٧٨ وقف ممثلو العمال في مجلس الإدارة مع الإدارة ضد طلب عمال الصلب في أن تكون ساعات العمل في الأسبوع ٣٥ ساعة فقط. وليس من الواضح على كل حال كيف سيتصرف ممثلو العمال عندما يشتركوا فعلاً مع الإدارة.

إن قانون الإقرار المشترك يهدف إلى تزويد العمال بصوت في قرارات السياسة الأساسية ولكن يندر أن يتعرض مجلس الأمناء بموضوعات على مستوى متواضع. ويعطي قانون الأعمال الدستوري لعام ١٩٧٢ صوتاً للعمال في القرارات الجزئية على مستوى المنشأة. ويدعو قانون الأعمال الدستوري لانتخاب مجلس الأعمال في تلك الأعمال التي يصل عدد عمالها خمسة أو

أكثر وقادة العمال ليسو مؤهلين للإنتخاب لذلك المجلس. ولمجلس الأعمال صلاحيات إقرار مشترك في المجالات التالية، الأجور، عدد ساعات العمل اليومية، التسريح النهائي، والتسريح المؤقت. وتكمن قوة تأثير المجلس العظمى في مجال شئون الموظفين حيث يتطلب كل قرار بطرد عامل لتصديق مجلس الأعمال.

ويحدد قانون الأعمال الدستوري على الورق على الأقل الإدارة في مجال القرارات المتعلقة بشئون العمال. أما عن كيفية عمل القانون في الواقع فإن هذا يحتاج إلى البحث الكامل في المستقبل. فليس معلوماً فيما إذا كانت الأعمال تطبق القانون بحذافيره. وكذلك تأثيره على الإنتاجية يحتاج إلى قياس فيما بعد. وعلى الجانب الإيجابي قد يؤدي اشتراك العمال إلى زيادة ولائهم وحماسهم ويقلل من معدل تغيير الموظفين على نفس الوظيفة، وعلى الجانب السلبي قد يمنع اشتراك العمال في الإدارة من القيام بتغييرات ضرورية في الأمور المتعلقة بشئون العمال.

العمال ـ المساومة الجماعية والأعمال العامة:

Labor, Collective Bargaining and Public Enterprise:

ضمن الدستور الألماني وقوانين اتحادات المنتجين حق العمال في تشكيل نقابات عمال. وللعمال الحرية في التعاقد مع الإدارة أو المنظمات الإدارية عن طريق المفاوضات الجماعية. «وحتمية شرط العضوية closed shop» (حيث يتوجب على جميع العمال أن يكونوا أعضاءاً في نقابة العمال) ممنوع في إلمانيا. وتصل نسبة القوة العاملة المنضمة لنقابات العمال في المانيا إلى ٤١٪ وهي نسبة أعلى بكثير من مثيلتها في الولايات المتحدة التي تساوي ٢٠٪ وتنظم نقابات العمال الألمانية على أساس الصناعات لمنع المنافسة بين النقابات على الأعضاء وتتجمع النقابات الألمانية إلى اتحادات وأهمها هن «اتحاد النقابات الألماني German Federation of Unions» الذي يحتوي على حوالي ٨٤٪ من مجموع أعضاء النقابات.

وتتم المفاوضات الجماعية بين النقابات والإدارة إجمالاً على مستوى عالي. فللنقابات الحق في الإضراب وللإدارة الحق في منع العمال من الدخول إلى مكان العمل أو إغلاق المنشأة التي تواجه إضراب العمال. وحجم الإضرابات إجمالاً قليل (٥٨ يوماً لكل ١٠٠٠ عامل في السنة للفترة ١٩٧٠ إلى ١٩٧٩) ومن الجدير بالذكر أن رد فعل الإدارة على الإضرابات كان الرغبة في «منع الدخول» وعلى سبيل المثال كانت ١٩٧١ و ١٩٧٨ أعوام نشاطات إضرابية عالية في إلمانيا. وفي كلتا السنوات كانت أيام العمل الضائعة بسبب منع الدخول تساوي ثلثي عدد أيام العمل التي ضاعت نتيجة الإضرابات. ولا تلزم قوانين العمل الألمانية التحكيم الإجباري compulsory arbitration، إلا أن هذا الإجراء مستخدم عموماً لفض النزاعات المستعصية. وعند موافقة النقابات والإدارة على التحكيم توجب على الإثنين الهدوء. واقتراحات التحكيم غير ملزمة إلا إنها تفرض ضغطاً نفسياً قوياً على الأطراف للإتفاق.

إن معدل تكرار الإضراب المنخفض في المانيا وكذلك الزيادات القليلة في الأجور التي وافقت عليها النقابات بعد الحرب يشير إلى العلاقات الناجحة نسبياً بين العمال والإدارة في المانيا ما بعد الحرب. وهناك عدة عوامل تساعد على هذا النجاح، قوانين الإقرار المشترك، ودور مجلس الأعمال، الخوف التقليدي الالماني من التضخم.

إن أحد أوجه السياسة الإجتماعية الالمانية الهامة هي الفكرة بأن مشاكل توزيع الدخل يجب حلها ليس عن طريق المساومة الجماعية من أجل أجور إسمية أعلى تطالب بها نقابات العمال الإدارة ولكن من خلال آليات ذكرت سابقاً. ومع أن العمال الألمان منتظمين في نقابات قوية ولهم تأثير كبير على الحزب الديمقراطي الالماني إلا أن المساومة الجماعية في المانيا الغربية كانت أكثر هدوءاً خلال الفترة ما بعد الحرب أكثر منها في الدول الأوروبية الغربية الأخرى. وليس من المعلوم للآن هل يعود الفضل في ذلك للسياسات الاجتماعية الحكومية أو للخوف التقليدي الألماني من التضخم

الممتد للأعمال، لكن فشل النقابات العمالية في أن تكون أكثر جرأة في طلباتها كان عاملاً هاماً وراء معدل التضخم المنخفض في إلمانيا الغربية.

والنقطة الهيكلية الأخرى التي يجب ذكرها هي الدور الأكبر للأعمال العامة في إلمانيا الغربية من دورها في الولايات المتحدة، حيث تسيطر منشآت الدولة ليس فقط على المواصلات والإتصالات وبناء المنازل السكنية ولكن هناك أيضاً اشتراك كبير للدولة في المناجم والفلزات metallurgy (٧٧). وفي بعض الحالات يكون اشتراك الدولة غير مباشر (كما في الحالة الأخيرة لصناعات كرب Kropp) وفي حالات أخرى تتم عن طريق الشركات القابضة companies Rolding. وعلى كل حال لا يمكن للمرء وصف منشآت الحكومة على إنها من المظاهر النادرة لاقتصاد السوق الاجتماعي الألماني لأن الخبرة الألمانية عادية في أوروبا إجمالاً.

وفي الحقيقة كانت تجربة إلمانيا بالتأميم على عكس التجربة البريطانية، ففي إلمانيا كان التركيز على العودة عن التـأميم denationalization. وأقيمت وزارات الخزانة الإتحادية عام ١٩٥٧ لتقوم بمسئوليات المنشآت العامة ولم تقم كآلية للإدارة المركزية ولكن لتضع الأسس للعودة عن التأميم. وكانت إدارة المنشآت العامة عادة غير مركزية وتعود للمنشأة نفسها. واستخدم نوعين من أنواع العودة عن التأميم:

١ - بيع المنشآت العامة للأشخاص الخاصين أو المجموعات من القطاع الخاص.

٢ - العودة عن التأمينات الاجتماعية تتحقق عن طريق إنشاء نوع جديد من الملكية وهو بيع ما يسمى بالحصة العامة popular share لفئات الدخل الاجتماعية ذات الدخل المنخفض على أسس تفضيلية وأهم حالات العودة عن التأميم هو عودة شركة فولكس واجن Volkswagen وفيبا Veba القطاع الخاص.

وتشكل الأعمال التي تملكها النقابات وتديرها مزيجاً من الأعمال

الخاصة والعامة. فمثلاً، تملك النقابات «جروب نيو هايمات Gruppe Neue Heimat أكبر شركة بناء منازل في أوروبا وكذلك بنك فر جمنويرتشاف Bank fur Gemeinwirtschaft رابع أكبر بنك إقليمي في المانيا وكذلك كوب - انترنيمان Coop - Unternehmen تشكل أكبر منظمة تجارة تجزئة في المانيا. ورسمياً أقيمت هذه الشركات لتخدم الصالح العام وليس لتعظيم الربح.

الأداء: Performance:

كان متوسط النمو السنوي للإقتصاد الألماني ٥,٢٪ ما بين ١٩٥٠ و ١٩٨١. وجاءت أسرع معدلات النمو مباشرة بعد الحرب وكذلك كان معدل النمو ما بين ١٩٥٠ - ١٩٦٠ يساوي ٨,٥٪. واستقرت معدلات الاستثمار الألمانية حوالي ٢٥٪ من الناتج القومي الإجمالي - واحدة من أعلى المعدلات في الدول الصناعية. ولازم هذا النمو السريع معدل بطالة منخفض نسبياً. وفي الخمسينيات والستينيات كانت معدلات البطالة التي تصل إلى حوالي ١٪ أو أقل شيء عادي. وتزايدت معدلات البطالة في المانيا الغربية (كما حدث في الدول الغربية الأخرى) منذ منتصف السبعينيات حيث وصلت إلى ٥ - ٦٪ في بداية الثمانينيات. وعلى كل حال حتى هذه المعدلات العالية من البطالة كانت منخفضة نسبياً بالمقارنة بالإقتصادات الصناعية الأخرى. وارتفعت أسعار السلع الإستهلاكية بمعدلات منخفضة جداً في تلك الفترة للنمو السريع والبطالة المنخفضة. وارتفعت أسعار السلع الإستهلاكية بمعدلات منخفضة جداً في تلك الفترة للنمو السريع والبطالة المنخفضة. وارتفعت أسعار السلع الإستهلاكية في الخمسينيات بمعدل ٢,٦٪. وفي السبعينيات التي عمها التضخم كانت معدلات التضخم في المانيا منخفضة نسبياً حيث وصلت إلى ٥٪ سنوياً. وأدى استقرار الأسعار إلى أسعار صرف مستقرة أو مرتفعة (حتى الثمانينيات) وكذلك ميزان تجاري موجب إجمالاً. وأدى أداء الاقتصاد الألماني الغربي الجيد وخاصة خلال نهاية الأربعينيات والخمسينيات بالمحللين أن يتحدثوا عن «المعجزة الاقتصادية الألمانية».

وليس هناك من شك بأن الأداء الاقتصادي في المانيا الغربية بعد فترة الحرب كان ممتازاً بمعدلات نمو اقتصادي مرتفعة ومعدلات تضخم منخفضة، نسبياً وميزان مدفوعات مستقر، وعلاقات عمال ـ إدارة متناغمة. إلى أي مدى كان هذا الأداء نتيجة لاختيار النظام الاقتصادي الذي ذكرناه تواً؟

وكما هو عادي في مثل هذه الأحوال، لا يستطيع المرء إعطاء أي إجابات واضحة ولكن باستطاعته التكهن. واحد المظاهر الغير عادية للنظام الألماني هو ذلك الجهد المركز من جانب سياسة الدولة لتشجيع التراكم الرأسمالي حتى بين الفئات منخفضة الدخل وبنفس الوقت تجنب الضرائب التصاعدية الحادة. إن معدلات الادخار القومي في المانيا واحدة من أعلى المعدلات في الدول الصناعية (مع اليابان) وقد يكون هذا نتيجة جزئية لسياسة الدولة. ويبدو أن الجهد الكبير لدعم الاستثمار وفي نفس الوقت تحديد الاستهلاك قد أعطى ثماره على شكل نمو اقتصادي واستقرار سعري ـ وهما دعامتين من دعائم المعجزة الألمانية.

علاوة على ذلك حاولت سياسة الدولة الألمانية منع التناقض بين العمال وأرباب العمل وخاصة بضمان التأمين الاجتماعي للعمال الألمان. ويمكن النظر للتطورات المعاصرة في الإقرار المشترك على إنه استقرار التحول الاجتماعي الذي بدأ في عهد بسمارك. إن هذه السياسات مجتمعة والخوف التقليدي الألماني من التضخم الكبير ساعدت ربما على الحد من طلب النقابات الألمانية رفع الأجور ـ بالرغم من قوتهم الاقتصادية والسياسية الهائلة.

مشاكل وإمكانيات: Problems and Prospects:

إن المشكلة الأساسية التي تواجه المانيا الغربية في منتصف ونهاية الثمانينيات هي الصراع المحتمل بين أهداف الكفاءة والعدالة الاجتماعية. فبناءاً على المفاهيم الأصلية من المتوقع أن يعتمد اقتصاد السوق على

تخصيص السوق للموارد بالإضافة للتصحيح الاجتماعي الذي لا يغير بشكل أساسي مبدأ تخصيص السوق. وكما هو الحال في دول أخرى لقد أصبحت التصحيحات الاجتماعية أكثر تكلفة وأكثر تكراراً. حيث تصل النفقات الاجتماعية إلى ٣٠٪ من الناتج القومي الإجمالي وبينت الحكومة الائتلافية المحافظة التي انتخبت عام ١٩٨٧ بوادر قليلة من شأنها تغيير مجرى ذلك الإتجاه في الإتجاه المعاكس. فالخدمات الصحية وبشكل أقل بناء المنازل السكنية لم تعد تتبع تخصيص السوق للموارد. والكساد الكبير الذي حدث بنهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات قد يدفع بالحكومة الألمانية إلى أن تقوم بعملية شبه تأميم لصناعة الصلب الألمانية الضعيفة. والموضوع الأساسي إذن هو هل سيلعب تخصيص السوق دوراً أقل أهمية في اقتصاد السوق الاجتماعي في المستقبل؟

اليابان ـ النمو عن طريق السوق:

JAPAN - GROWTH THROUCH THE MARKET:

إن اقتصاد اليابان اقتصاد سوق رأسمالية ذو سجل فريد للأداء الاقتصادي فمعدل النمو الاقتصادي الياباني لفترة ما بعد الحرب هو الأعلى من بين الدول الصناعية وبالنسبة للمعجبين بمعدل النمو الاقتصادي المرتفع الذي كان من سمات التجربة المبكرة للنظم الاقتصادية المخططة، يشيرون كثيراً لدولة اليابان الآسيوية كبديل رأسمالي للنموذج السوفيتي لتتبعه الدول النامية.

إن نقاشنا لليابان يركز على ثلاثة موضوعات: التقاليد التاريخية والظروف المعاصرة الخاصة لليابان، والسجل الاقتصادي لليابان الحديثة، وأخيراً ربما الأكثر أهمية الأسباب التي قدمها مختلف المراقبين لتفسير سجل النمو الياباني الرائع لما للنظام الاقتصادي الياباني من مميزات ترتب عليها ما وصلت إليه من نتائج.

إن اليابان دولة صغيرة ذات وفرة ملائمة من قوة العمل ولكن إجمالاً

قليلة الموارد الطبيعية والأرض نسبياً. وقبل حركة ميجي Meiji التصحيحية التي بدأت عام ١٩٦٨ كانت كما لاحظ أنجوس مديسون Angus Maddison «مجتمعاً متحجراً ومنعزلاً»[٧٨]. ويتركز الاهتمام بالأداء الاقتصادي الياباني على الفترة منذ ١٨٦٨ بالرغم من أن البعض قد جادل على أن جذور التطور الحديث تمتد إلى فترة تكوجاوا Tokugawa قبل حركة ميجي التصحيحية[٧٩].

خلفية الاقتصاد الياباني:

Background of the Japanese Economy:

إن اليابان مثل بريطانيا اقتصاد جزيرة يصل عدد سكانها إلى حوالي ١٢٠ مليون نسمة يعيش ٧٥٪ منهم في مناطق حضرية، وعلى قطعة أرض أقل قليلاً من ولاية كاليفورنيا إلا أن اليابان كثيفة السكان. وفي اليابان اقتصاد متطور يسيطر عليه قطاع الخدمات والقطاع الصناعي، وقطاع زراعي صغير.

ولليابان تاريخ طويل متنوع وموضع جدل. ومنذ هزيمتها في الحرب الثانية تحكم من قبل نظام ديمقراطي سياسي إقامته قوى الحلفاء المحتلة. ويتم انتخاب البرلمان الياباني دايت (Diet) من قبل الجمهور ويختار البرلمان رئيس الوزراء الذي يعتبر قائد للدولة.

ويرتكز النظام الاقتصادي الياباني على سجل ازدهار اقتصادي عظيم بمعايير العالمَ التاريخية في دولة ذات موارد اقتصادية قليلة جداً. ولم توهب اليابان بمعادن وأرض خصبة. ويركز الاهتمام على النظام الاقتصادي الياباني وعلى ترتيباته التنظيمية والناس العاملين في ذلك النظام[٨٠].

ومنذ نهاية الستينيات من القرن الماضي وبداية هذا القرن وضعت اليابان عن قصد أُسس النمو الاقتصادي الحديث. إن تلك الأُسس أُقيمت على مظاهر خاصة في النظام الياباني بالإضافة لبعض إجراءات السياسة الهامة.

أولاً ـ لقد ساد (ويبقى سائداً) بين سكان اليابان وحدة هدف تدعمها الدولة

ولكن سهل وجودها التقاليد اليابانية الثقافية والتاريخية. هناك انتظام discipline وتفاني في العمل من جانب العمال ودرجة من الأبوية من جانب أرباب العمل على عكس ما هو سائد في معظم الدول الأخرى. وبالرغم من صعوبة تحديد مصدر تلك الوحدة بدقة فقد اقترح أحد مراقبي التجربة الاقتصادية اليابانية إن فترة تطور سوق العمل الطويلة المعتمدة على عملية الانتظام في الإنتاج المنزلي وتوليد المعلومات لسوق كفؤ تجمعت لتخلق عمال منتظمين وأكفاء(٨١).

ثانياً ـ قيام الدولة بوظائف ذات أبعاد متعددة وهامة. وتشير الأرقام في الجدول (٩ ـ ١) باستثناء حالة الملكية إلى أن للدولة دور متواضع في الاقتصاد الياباني(*). ومع أن هذه الأرقام تعكس دور الدولة في الاقتصاد الياباني لفترة ما بعد الحرب إلا إنها مضللة. فمثلاً لعبت الحكومة دوراً كبيراً بمجال في غاية الأهمية وهو التراكم الرأسمالي وليس فقط عن طريق دعم الإدخار المحلي والإستثمار ولكن أيضاً عن طريق تشجيعها على تدفق رأس المال الأجنبي للداخل وهو شيء مهم في السنوات الأولى من التنمية اليابانية.

ومع أن معدل التراكم الرأسمالي في اليابان بعد الحرب قد كان سريعاً وفي الحقيقة أعلى بكثير (كنسبة من الناتج القومي الإجمالي) من ما هو عليه في أي النظم الرأسمالية الصناعية التي درسناها، فإن دور الدولة المباشر في

(*) كانت حكومة اليابان عام ١٩٥٥ تملك حوالي ٢٨٪ من الثروة المادية المنتجة rep-producible tungible wealth مقارنة بحوالي ١٥٪ في نفس السنة للولايات المتحدة، بناءاً على فردرك برابر Fredric L. Pryor «Property and Industrial Orgonization in Com-monist and Capitalist Nations» (BaltimorL Indiana Univ, Press, 1973), Ch. 1.

وهناك دراسة حديثة تفحصت مجموع نفقات الحكومة كنسبة من الناتج الإجمالي المحلي للفترة ١٩٧٧/١٩٧٩ أظهرت الآتي: اليابان ٢٩,٨٪، الولايات المتحدة ٣٣,٩٪، فرنسا ٤٥,٦٪.

Frank Gould, «The Development of Public Expenditures In Western Industrialized Countries: A Comparative Analysis» Public Finance, 38, N° 1 1983), 38 - 69.

في هذه العملية قد كان أصغر من دور أي من هذه الدول. كذلك كان نصيب مشتريات الحكومة من السلع والخدمات أقل بكثير من مشتريات تلك الدول نسبياً، لقد كان دور الدولة إذن منصب على إنعاش الاستثمار الخاص عن طريق الحفاظ على حوافز قوية مثل معدلات الضرائب المنخفضة، وسياسة الدولة التمويلية لصالح الاستثمار ودور الدولة المحدود في توفير الخدمات الاجتماعية.

وكان دور الدولة اليابانية كمشترى مهماً في الأوقات المبكرة وخاصة في قدرتها كمنظم entrepreneur ـ وهو دور استمر في اليابان إلى الوقت المعاصر. وكانت أهمية هذا الدور لا تكمن فقط في إنشاء الصناعات ولكن أيضاً في توجيه الاستثمار للقطاعات القابلة للنمو في الاقتصاد وبالحجم الأمثل للعملية وفي توفير أفضل التقنيات الغربية المتوفرة.

ثالثاً ـ وكما ذكرنا سابقاً إن التجربة التاريخية اليابانية في غاية الأهمية لفهم النمو الاقتصادي الحديث في اليابان ففي أثناء عهد ميجي التصحيحي كان الاقتصاد الياباني مفتوحاً للتكنولوجيا الغربية. وازداد الإلتحاق في برامج التعليم الرسمية بشكل كبير وكذلك الإشتراك في قوة العمل وتطور ما أصبح يعرف بعدئذ «بالإقتصاد الثنائي dual economy» واشتمل الاقتصاد الثنائي على قطاع صناعي كبير عصري ذو حاجة مستمرة لعمال مهرة إلى جانب عمليات صناعية بدائية نسبياً تستخدم عمال بحد أدنى من المهارة.

وتسارع نمو الزراعة خلال تلك الفترة، وكان التقدم التقني والتوسع في المدخلات التقليدية (العمال والسماد) مهماً في توليد فائض زراعي. وعلى كل حال يبقى دور الزراعة في التطور الياباني ـ على وجه الخصوص استعمال الضرائب العالية للحصول على الفائض ـ موضع جدل[٨٢].

رابعاً ـ كانت النشاطات العسكرية عاملاً هاماً في تاريخ الاقتصاد الياباني. لقد شجعت النشاطات العسكرية جزئياً التنمية على درجة عالية من السرعة بعد الستينيات من القرن الماضي وحتى الحرب العالمية الأولى.

وبعدها على الأقل وحتى عام ١٩٤٦ كانت الحرب نغماً مسيطراً في الاقتصاد الياباني. ومن الواضح وجود أثر كبير للحرب العالمية الثانية على الاقتصاد الياباني لأنها حرفت هيكل الإنتاج وجعلته اقتصاد تحكمه الضوابط وبعدها قامت سياسات قوى الاحتلال الأمريكية بالتلاعب به.

وكانت السياسات الأمريكية في الأصل تركز على إصلاح زراعي (تقسيم الإقطاعيات الكبيرة) وعدم التركيز في الملكية الصناعية وإدخال النقابات العمالية وإنهاء الإلتزام العسكري(٨٣). ولكل أثرها الهام على تطور اليابان في الفترة ما بعد الحرب.

ركزنا حتى الآن على مميزات غريبة في الحالة اليابانية وعمل هذه المميزات في إطار تاريخي. وتعود أهمية تجربة الاقتصاد اليابانية إلى حد كبير للنمو الاقتصادي السريع. وبمقابلة فرنسا على كل حال حيث يركز المرء على الهيكل المميز ـ على وجه التحديد على التخطيط ـ لا توجد مجموعة من المظاهر يمكنها تفسير نمط هذا النمو في اليابان. فللإطار التاريخي إذن أهمية أساسية.

النمو الاقتصادي الياباني: **Japanese Economic Growth:**

سنقوم بتفحص سجل النمو الاقتصادي الياباني ومقارنته بالدول الأخرى في الفصل الثاني عشر. على كل حال، ونظراً لأن تجربة النمو هذه من المظاهر الأساسية للحالة اليابانية دعنا ننظر لمظاهرها الأساسية. مع أن الاقتصاد الياباني يمر في مرحلة نمو سريعة ولفترة طويلة من الزمن، فإن الوجه المثير للإهتمام في هذا السجل والذي ركز عليه كازوشي أوكاوا Kazushi Ohkawa وهنري روزوفسكي Henry Rosovsky هو تسارع تجاه النمو الاقتصادي على مستوى عالي بشكل خاص. لقد كان معدل نمو إنتاج الاقتصاد الياباني في فترة ما بعد الحرب عالياً بشكل استثنائي حسب المعايير الدولية حيث تراوح المتوسط ما بين ١٠٪ إلى ١٢٪ سنوياً. ويساوي هذا

المعدل ويزيد عن معدلات الدول التي تنمو بسرعة مثل المانيا الغربية والإتحاد السوفيتي.

ويعرف المحللون عادة الاقتصاد الياباني على إنه اقتصاد سوق رأسمالي قام فيه التخطيط الاقتصادي القومي بدور جدي. لذلك لا يستطيع المرء النظر للآليات الفوسوقية مثل التخطيط لتفسير النمو الياباني. فما هي الأسباب التي أدت إلى ذلك الأداء الاقتصادي الباهر؟ إنه من الصعوبة بمكان عزل المميزات الأساسية التي تؤثر على الأداء الاقتصادي بالتفصيل وفي أي نظام، على كل حال لقد حددت دراسة أوكاوا وروزفسكي القيمة نوعين عامين من التأثيرات، تلك العوامل الاقتصادية الضيقة وتلك العوامل ذات الطبيعة الأعم[٨٤]. دعنا نتفحص كل على حدة.

إن التفسير الاقتصادي للتطور الاقتصادي الياباني بعد الحرب (وقبلها) الذي أثاره أوكاوا وروزفسكي ركز على الفجوة التقنية. ومعدل التراكم الرأسمالي المرتفع، وتوفر قوة العمل الملائمة. والتفسير هو كما يلي. كون اليابان مغلقة وكذلك اقتصادها فقد كانت متخلفة تقنياً ولذلك كان بإمكانها الإستفادة كثيراً من استيعاب للتقنية الغربية. وسهل من عملية هضم التقنية الزيادة الحادة في حجم مخزون رأس المال (عن طريق استيراد رأس المال، الميل الحدي للإدخار المرتفع بين سكان اليابان، دور الدولة الأساسي) وعرض العمل المرن. علاوة على ذلك سمح سوق العمل الثنائي انتقال العمال من القطاع البدائي للحديث بمعدلات حددتها الحاجة في القطاع المتقدم. وبقيت الزيادات في الأجور أقل من الزيادة في الإنتاجية[٨٥].

وفي نفس الوقت كان الاقتصاد الياباني قادراً على دعم الدور المتنامي في الأسواق العالمية. وفي المراحل المبكرة من التنمية عندما كانت الصناعة الحديثة في مرحلة النمو اعتمدت الصادرات على الصناعات التقليدية مثل المنسوجات. وبعد هضم التقنية العصرية انتقل هيكل الصادرات اليابانية بعيداً عن المنتجات التقليدية باتجاه المنتجات الحديثة عالية التقنية التي كان

لليابان في إنتاجها ميزة نسبية معتمدة على قوة العمل عالية الإنتاجية وقليلة التكلفة (أجور منخفضة). وجزئياً دعمت سياسة الدولة التنمية المحلية بإقامتها أولاً الصناعات المنافسة للواردات. هذه العوامل، مجتمعة مع ما تلقته من دفعات من الصين reparation وموقفها الإيجابي الشجاع في السوق العالمي جعل من الأخير عامل مساهم في تجربة اليابان في النمو.

كان ذلك بالطبع تلخيص لحجة أوكاوا وروزفسكي. والعوامل التي ركزنا عليها هنا مألوفة ـ تقنية، وتراكم رأسمالي، وتطور قوة العمل. وقد يكون الفرق قدرة اليابان على تجميع هذه المظاهر بطريقة متناغمة لتهيىء ذلك النمو السريع. ولتفسير تلك القدرة ركز أوكاو وزوزفسكي كثيراً على الأبعاد الغير اقتصادية والخاصة للشعب الياباني. فما هي المميزات المهمة والغير اقتصادية للتجربة التنموية اليابانية؟

أولاً ـ ذكرنا سابقاً وعلينا التأكيد مرة أخرى على دور الدولة الهام والمتعدد الجوانب. لقد أعطت الدولة قوة وتوجيهاً لمسيرة النمو الاقتصادي والتنمية. وتدخلت الدولة في مجالات مختارة وكانت ضمانة هامة ليس فقط لمعدل استثمار مرتفع ولكن أيضاً إلى توزيع ملائم لهذه الإستثمارات على القطاعات المنتجة للنمو. فمثلاً، بالإضافة إلى موافقة البرلمان على السياسات الاقتصادية العامة قامت الحكومة أيضاً بالأعمال بطريقة أكثر مباشرة. كما تولت المكاتب الحكومية الإشراف على الصناعات كآحاد وتشرف الوزارات على قطاعات الاقتصاد كالزراعة مثلاً. هناك وزارات أخرى (مثل وزارة التمويل) التي يخترق اهتمامها الحدود بين مختلف الصناعات. وأخيراً، تضطلع الحكومة مباشرة بشئون اقتصادية عريضة ـ تشجيع بعض المشاريع الصناعية من خلال قروض منخفضة سعر الفائدة من بنك اليابان للتنمية وتنظيم الموضوعات المتعلقة بمنع الاحتكار عن طريق لجنة التجارة العادلة، وغيرها[٨٦].

وفي الواقع يصعب تصنيف دور الدولة في الاقتصاد الياباني. ويبقى ذلك أحد الأوجه التي تشغل الفكر في النظام الاقتصادي الياباني. ومن ناحية

المؤشرات الكمية للنشاط الاقتصادي للدولة مثل الإيراد والنفقات فإن دور الدولة صغير مقارنة بالنظم الاقتصادية الرأسمالية الأخرى. وبنفس الوقت كانت الدولة مهتمة من ناحية تسهيل عملية السوق وبإيجاد بيئة متناغمة للعمل وكذلك كمنظم entrepreneur وكمشرف على عملية التطور.

ثانياً ـ ما وصفه أوكاوا وروزفسكي «بالعامل الإنساني» كان عنصراً هاماً جداً في القصة اليابانية. وكان هذا العنصر مسيطراً. فالعمال في اليابان لهم مواقف تنموية مشجعة وغريبة تجاه الصناعة ـ نظام الاستخدام الدائم (الذي سيتم نقاشه فيما بعد) وموقف العمال المستسلم تجاه المؤسسة الصناعية[٨٧]. أضف إلى ذلك أدى تزايد دخل العائلة إلى مستويات إدخار مرتفعة ملائمة جداً للنمو السريع ولكن يصعب تفسيرها أو عزوها لعوامل أخرى عدا التقاليد والثقافة.

وقبل الحرب العالمية الثانية، لم تشجع الحكومة نمو حركة اتحادات العمال ولكنها نمت إلى درجة ما إلى جانب نمو تنظيمات الحكومة المتعلقة بسوق العمل. وبعد أن حصلت الإتحادات على الاعتراف بهم بعد الحرب أصبح لها صوت فيما يخص الأجور والفوائد الإضافية وأوضاع العمل وغيرها. ومع إنها محدودة كونها اتحادات أعمال في عضويتها موظفين طويلي الأجل، فإن قوتها الأساسية تتواجد في أكبر الأعمال الصناعية[٨٨].

ثالثاً ـ يمكن للمرء ذكر عدد من العوامل الأخرى ـ بعضها اقتصادية إلى حد ما وبعضها غير ذلك ـ الهامة نمو سكاني ملائم وبالتالي عرض عمل وانتهاء النفقات العسكرية (والأعباء الناتجة عنها) والحد من نمو القطاعات منخفضة النمو (مثل الإسكان).

التنظيم الصناعي: **Industrial Orgnization:**

يستطيع التنظيم الصناعي لأي اقتصاد أن يؤثر على أداءه وتربط معظم النظريات الرأسمالية بين المنافسة والأداء الاقتصادي الجيد. ويصلح الاقتصاد الياباني كحالة للفحص نافعة لأنه على ما يبدو قد جمع ما بين هيكل صناعي

تسيطر عليه احتكارات أفقية أو رأسية هائلة ونمو اقتصادي سريع.

كان يسيطر على الصناعة اليابانية قبل الحرب الثانية شركات قابضة كبيرة holding Co. تسمى زيباتسو Zaibatsu مثلت تشابكات معقدة من المدراء وعلاقات مصرفية وروابط عائلة[٨٩]. وبنهاية الحرب، استمر هذا التركيز في الملكية والتحكم إلى درجة أن أقل من أربعة آلاف من عائلات الزيباتسو المرتبطة بعضها البعض كانت تملك حوالي ٥٠٪ من الأسهم القائمة out-standing shares. وحاولت قوات الاحتلال الأمريكي التخلص من سيطرة الزيباتسو بجعل الشركات القابضة غير قانونية وتجزئة الإحتكارات، وجعل ملكية الأسهم المتبادل بين شركات الزيباتسو غير قانونية.

وفي فترة ما بعد الحرب أصبحت ملكية الأسهم موزعة بعدالة أكثر بين السكان. وتم نشر ملكية أسهم البنوك أيضاً، وحلت مجموعات صناعية جديدة تسمى كيرتسو Kièretsu محل منظمات الزيباتسو القديمة. وقد تكون الكيرتسو أما أفقية أو رأسية أو قد تكون منشأة كبيرة مسئولة عن منشآت أصغر (أطفال) أو مجموعات أفقية لجماعات مصالح. إن هذه المجاميع الجديدة أقل قوة من الزيباتسو القديمة وباستطاعة منشأة ما الآن داخل مجموعة أن تضع مصلحتها الشخصية فوق مصلحة المجموعة، وهذا عمل مستحيل في فترة ما قبل الحرب.

إن أحد الأوجه الهامة في الشركات اليابانية الكبيرة هو تركيزها على السلوك الأبوي الصناعي. فالموظفين الناضجين في الشركات الكبيرة في الحقيقة يضمن لهم عمل في الشركة طيلة حياتهم. ويتم تدريبهم على التفكير في الشركة على إنها عائلتهم ويعتقدون إنهم إذا عملوا بجد للشركة فإنها ستصونهم. وأخذ جون مونتياس John Montias هذا الموضوع فقط للدراسة كأحد مميزات الأعمال اليابانية ووجد أن «الوظيفة الدائمة» المقيدة للإدارة اليابانية بإمكانها تغيير نمط تخصيص الموارد، نظرياً على الأقل[٩٠].

فمفهوم الأبوة الصناعية والوظيفة الدائمة حصلت على اهتمام كبير من

قبل المحللين للنظام الياباني لأن هذا النظام يبدو مختلفاً جداً من آليات التخصيص المستعمل في الولايات المتحدة فكيف يمكن تخصيص العمل في بيئة تتغير بسرعة إن لم يكن سهل الحركة mobile؟

وتقع إجابة هذا السؤال إلى حد كبير في الفرق بين المظهر والواقع. ففي الحقيقة، هناك عدد من القوى تعمل في الاقتصاد الياباني والتي تحد من أثر سيناريو الوظيفة الدائمة[٩١].

أولاً ـ إن الوظيفة الدائمة لا تشمل جميع أعضاء قوة العمل اليابانية. وبالرغم من صعوبة التصنيف واختلاف التقديرات فقد أشارت أحد الدراسات الحديثة إن حوالي ٣٠٪ من قوة العمل مشمولة بنوع ما من التوظيف الدائم[٩٢].

ثانياً ـ للمنشآت اليابانية طرقاً لخلق مرونة في وضع العمالة. وعلى سبيل المثال يمكن استخدام قوة عمل مؤقتة ونظام الدفع الذي تشكل فيها العلاوات bonuses تقوم بدور المشجع لزيادة جهد الموظفين.

ثالثاً ـ باستطاعة الشركات اليابانية الاعتماد على التعاقد التحتي sub contracting للقطع الصناعية، مما يقلل الحاجة لتوظيف قوة العمل الضرورية لإنتاج تلك القطع على أسس دائمة. وأخيراً، من الضروري الأخذ في الحسبان أن مفهوم ضمان التوظيف لا يعني أن المنشآت الغير كفؤة تبقى قائمة بطريقة ما. بل على العكس فإن ضغط السوق والدور الذي تلعبه وكالات الحكومة يميل لتشجيع القطاعات الإنتاجية ويثبط القطاعات الغير منتجة. كل هذه العوامل تخفف من ما كان يبدو نظاماً مختلفاً جداً من علاقات العمل والإدارة.

التخطيط الياباني: Japanese Planning:

يهمنا التخطيط الاقتصادي في الاقتصاد الياباني الذي يندر أن يكون مركز النقاش عن الخبرة الاقتصادية اليابانية ـ لأسباب وجيهة. ففي اليابان

وكالة تخطيط منذ نهاية الأربعينيات ووضعت عدة خطط ـ كلها خمسية. فما هي المظاهر الهامة للتخطيط الياباني؟

كانت الخطط اليابانية على درجة عالية من الواقعية، مع تغيير مستمر في الأهداف المرجوة. وكانت عالية الطموح وتعتمد على الامتداد البسيط للحسابات القومية. ومع أن الأهداف (بالإضافة لكونها طموحة جداً) تم التنبؤ بها للسنوات النهائية للفترة التخطيطية الخمسية، مما يجعل من هذه التنبؤات قيم إسمية للمنشآت الخاصة حتى عندما تود تلك المنشآت أن تصبح مندمجة تحت ظل التنبؤات التخطيطية.

وكان هناك مشاكل فنية في عملية وضع الخطة. وعلى سبيل المثال، كانت النتائج عادة تفوق الأهداف التي وضعتها الخطة وأحياناً بفارق كبير جداً. إن عدم الدقة هذه تجعل أهداف الخطة غير صالحة لأعمال التنسيق وتؤدي إلى شك في الخطة وهذا يتطلب التصحيح الدائم من قبل المنشآت كآحاد.

ونتيجة لانضباط المنشآت اليابانية وإدارتها فإنهم يأخذون في الاعتبار الخطة مع أن القوة الحقيقية للتدخل في الحياة الاقتصادية تكمن في الدولة وليست في وكالة التخطيط[٩٣]. ومع تأكيدنا على هذه الحقيقة فإنه من الجدير بالذكر إن النقاش حول التدخل في الاقتصاد الياباني لا يركز على وكالة التخطيط الاقتصادي ولكن على وزارة التجارة الدولية والصناعة حيث تكمن القوة الحقيقية. وبهذا الوضع تكون الدولة ووكالاتها وميزانيتها مركزاً للإهتمام.

ولا يعني هذا أن التخطيط قد لا يكون قوة مهمة في المستقبل. ففي السنوات الأخيرة تزايد الاهتمام في النمذجة الرياضية للإقتصاد. لأن انخفاض الأداء الاقتصادي يؤكد على تزايد أهمية التخطيط.

وإجمالاً، فإن الاقتصاد الياباني اقتصاد سوقي تطور بسرعة كبيرة إلى حد كبير نتيجة التنفيذ المتناغم (والاني) للعناصر التقليدية المولدة للنمو

بالإضافة إلى عناصر غير تقليدية لربما كنت في غاية الأهمية. ولقد تم صب كل هذا في إطار اقتصاد مفتوح في اقتصاد سوقي وفي دولة قوية ودور محدود للخطة.

اليابان ـ السياسة الصناعية؟ Japan - Industrial Policy:

قمنا حتى هذه اللحظة بتتبع تطور الاقتصاد الياباني بالتركيز على المظاهر التي تخيلنا إنها ساهمت في النمو الاقتصادي السريع. ولقد كان صعباً إن لم يكن مستحيلاً أن نعطي حكماً مؤكداً عن دور الحكومة في الاقتصاد الياباني. وتشير المقاييس الكمية ـ مثلاً، نفقات الحكومة كنسبة من الناتج الإجمالي المحلي ـ إلى أن دور الحكومة كان صغيراً مقارنة بالنظم السوقية الأخرى التي تعرضنا لها، وفي نفس الوقت، ألمحنا خلال نقاشنا أن الحكومة تلعب دوراً مهماً. دعنا نتفحص هذا السؤال بتفصيل أكثر.

أولاً ـ يختلف الهيكل الاجتماعي الياباني كثيراً عن الهيكل الإجتماعي في الولايات المتحدة. وفوق كل ذلك تسيطر على اليابان منظمات أفقية ورأسية حيث تزداد أهمية الولاء الجماعي الرسمي والغير رسمي. وقد يكون المجتمع الياباني مرتبطاً عائلياً مما يخلف الدور كثيراً فيها عن ذلك النوع من الفردية المألوف في الولايات المتحدة.

ثانياً ـ تلعب الحكومة فعلاً دوراً مهماً في الاقتصاد الياباني، ولكن يصعب وضعه كجزء في أية معايير[٩٤]. لذلك يبقى موضوعاً للجدل وذو أهمية كبيرة للمراقبين للنظام الاقتصادي الياباني. وللهيكل الوزاري الياباني أثر هائل على الاقتصاد، ليس فقط من خلال الإشتراك المباشر في أوجه أساسية في الحياة الاقتصادية ولكن أيضاً من خلال تأثيرها الغير مباشر. فوزارة التمويل مثلاً مسئولة عن وظيفة التحكم في النقود التقليدية. ولكن يعطي العالم الخارجي اهتماماً أكبراً بوزارة التجارة الدولية والصناعة[٩٥].

ولوزارة التجارة الدولية والصناعة دور رسمي كبير لإنها مسئولة عن التجارة الدولية، والإنتاج المحلي والهيكل الصناعي المحلي. وإن كان

رسمياً أو غير رسمي، فإن وزارة التجارة الدولية ينظر إليها غالباً على إنها المولد للسياسة الصناعية الموجهة لتشجيع النمو الاقتصادي السريع(٩٦). فإن كانت هذه الوزارة مكملة للسوق أو تحل محله فإنها مسئولة عن قيادته والتأثير على القرارات الاقتصادية بدعمها قطاعات اقتصادية أساسية والتخلي التدريجي عن القطاعات الأخرى منخفضة الإنتاجية. وتتراوح وسائل إيصال هذا التأثير من استخدام الأرصدة العامة للبحث والتطور إلى توفير المعونة للتغيير المرفقي مثل الإندماج. ومن الجدير بالإهتمام أنه وبالرغم من أن وزارة التجارة الدولية والصناعية تقوم بدور هام كموصل للمعلومات للإقتصاد الياباني إلا أن القليل يصف هذا العمل على إنه تخطيط.

وهناك تدخل حكومي ذو أهمية كبيرة في الاقتصاد الياباني بالإضافة للنظام الوزاري ويتراوح هذا النشاط من توفير تقليدي للسلع العامة إلى نشاطات في مناطق أقل تقليدية مثل مؤسسات تمويل خاصة توفر خدمات إضافية للقطاع الخاص الصناعي.

وبناءاً على الترتيبات التي ذكرناها يستطيع المرء أن يتوصل إلى نتيجة مؤادها أن المقاييس التقليدية لتدخل الحكومة في نظام اقتصادي قد لا تكون صورة حقيقية للنظام الياباني. فبالرغم من غياب دور رسمي أساسي للحكومة والتخطيط، إلا أن الحكومة قادرة على التأثير على اتخاذ القرارات القصيرة وطويلة الأجل. وبدلاً من أن يكون تدخل الحكومة رسمياً وقوياً في القليل من المناطق التقليدية والتي يسهل ملاحظتها تمارس الحكومة تأثيرها من خلال حزمة من الآليات المختلفة والترتيبات التي تشكل مجتمعة آلية قوية لتوجيه الاقتصاد في اتجاهات ملائمة (منتجة للنمو) ويشير المتحمسون للسياسة الصناعية في الولايات المتحدة للتجربة اليابانية.

ولكن ماذا عن السبعينيات من هذا القرن؟ كيف تعايش الاقتصاد الياباني مع أزمة الطاقة والمشاكل الاقتصادية العالمية المترتبة عن ذلك الأخرى. لقد نما إعجاب الأمريكان خلال السبعينيات بالنظام الاقتصادي الياباني. ففي وقت الفوضى الاقتصادية العامة نظر لليابانيين على إنهم وجدوا

مفاتيح النمو الاقتصادي المستمر. وحاول عدد من الكتاب اكتشاف الهوية الدقيقة لقوى النمو هل هي السياسة الصناعية، أو دور الحكومة الخاص أو النظام الإداري أو ترتيبات العمال - الإدارة، أو عناصر يصعب تحديدها بهذه الدقة مثل طبيعة المجتمع الياباني وقوة العمل اليابانية. ولم يحد من ذلك الإعجاب إلا صعوبة تحديد قوى النمو ونقلها واستمرار الخلافات في مجال العلاقات التجارية الأمريكية اليابانية.

ولم تكن السبعينيات فعلاً عقداً من الاستقرار للإقتصاد الياباني. فقد جلبت السنوات الأولى في السبعينيات صدمتين أساسيتين للإقتصاد الياباني. كانت الأولى قيام إدارة نكسون بإنهاء نظام الصرف الثابت القديم بين الدولار الأمريكي والين الياباني وبالإتجاه نحو أسعار صرف مرنة مدارة[٩٧]. والحدث الثاني المهم هو التأثير المبدئي لأزمة الطاقة التي تعود بتاريخها عادة لعام ١٩٧٣. وبالرغم من الصدمة الثانية للطاقة بنهاية السبعينيات إلا أن معظم المراقبين قد يتفقوا بأن أكثر المشاكل خطورة والتي واجهت اليابانيين هي تلك التي تولدت في بداية السبعينيات. ومثلاً، انخفض متوسط معدل النمو السنوي الناتج القومي الإجمالي من ما يزيد عن ١٠٪ بنهاية الستينيات إلى ناقص ٢,٣٪ عام ١٩٧٤. ووصل متوسط معدل التضخم السنوي لأسعار سلع المستهلك حوالي ٢٥٪ عام ١٩٧٤ وأظهرت مؤشرات الأداء الأخرى اتجاهاً مشابهاً. فانخفضت الإنتاجية في الصناعة (الناتج في الساعة) وارتفعت تكاليف الإنتاج الصناعي للوحدة بشكل كبير.

والسياسات التقليدية التي كان الهدف منها ضبط التضخم وإعادة النمو الاقتصادي، وتوازن ميزان المدفوعات كانت ناجحة للغاية. وفعلاً، انخفضت معدلات التضخم بحدة بمنتصف السبعينيات وطبقت سياسات الإنعاش لتوليد نمو اقتصادي. وجلبت نهاية السبعينيات أزمة طاقة ثانية لكن أقل حدة من الأولى وأهم من ذلك ربما، الزيادة الحادة في فائض ميزان المدفوعات في جانب الميزان التجاري ومرة أخرى، أصبحت عملية موازنة التجارة اليابانية الأمريكية مشكلة أساسية.

وكما ذكرنا قد يجادل مراقبوا الاقتصاد الياباني في السبعينيات والثمانينيات بأن أداء النظام قد كان جيداً في ظل تلك الظروف السيئة ولربما أفضل بكثير من أداء عدد من الدول الصناعية الأخرى. على كل حال كانت رسالة السبعينيات الهامة ليست إلى حد كبير أثر التغييرات الآنية أو من سنة إلى أخرى وليست تجربة سياسة ما أو أخرى ولكن مدى التغيير الذي يجب أن تحدث في الاقتصاد الياباني ليكون باستطاعته التعامل مع الأوضاع الجديدة وهي أوضاع لم تكن واضحة في الستينيات.

وبالرغم من عدم وجود إجابة بسيطة لهذا السؤال، إلا أن من الجدير بالذكر أن النمو الاقتصادي الياباني يبدو إنه قد استقر في حدود ٣٪ إلى ٤٪ سنوياً في الثمانينيات وبنفس الوقت حصلت تغيرات داخل النظام للتعامل مع القوة الجديدة ـ وخاصة، تكاليف الموارد والطاقة والأسئلة المتعلقة بدور اليابان في الأسواق العالمية. وقد يجادل العديد إن بعض القوى التي ساهمت في النمو المرتفع في السنوات المبكرة ـ مثلاً ميزة «الحضور متأخراً advamtage of being a Latecomer» ـ قد انتهت[٩٨].

الهند ـ البحث عن تنمية اقتصادية:

INDIA - THE QUEST FOR ECONOMIC DEVELOPMENT:

في بداية هذا الكتاب طرحنا السؤال: هل يبدو أي نظام اقتصادي أكثر ملاءمة من غيره في حل مشاكل التنمية في الدول المنخفضة الدخل؟ من الواجب علينا أن نتدارس حالة دولة ذات دخل منخفض بين الصيغ الرأسمالية إن عدد الدول الفقيرة يفوق بكثير عدد الدول الغنية. وفي الحقيقة يقتصر الغني على نسبة قليلة جداً من سكان العالم، لذلك عندنا قائمة طويلة بإمكاننا أن نختار منها. والصعوبة في هذا الاختيار هي وجود تباين أكثر بين الدول النامية منه بين الاقتصادات الصناعية. فبعض الدول النامية لم تأخذ غير خطوة واحدة بعيداً عن الترتيبات الاقتصادية البدائية التي سادت على مدى عدد من القرون، وأخيراً تبدو إنها في طريقها لتحويل نفسها إلى دول

متقدمة. علاوة على ذلك نجد في الدول النامية مؤسسات سياسية واقتصادية متنوعة. في بعضها تسود إلى الآن السلطة التقليدية وبعض الدول النامية الأخرى تبنت مؤسسات الديمقراطية الغربية السياسية وغيرها تحكمها دكتاتوريات من نوع أو آخر.

فما هي المظاهر المشتركة التي يمكن تمييزها من بين هذه الإختلافات؟ جميع الدول النامية تملك الميزات المتعلقة بمستويات الدخل المنخفض، دور الزراعة المسيطر، معدل خصوبة مرتفع، استعمال التقنية المتقدمة بشكل محدود، معدلات ادخار منخفضة، وغيرها. وبالإضافة لهذه المظاهر يبدو إنها تشترك بمميزات أخرى: التركيز في ملكية الثروة، الاعتماد على الضرائب الغير مباشرة، تحكم حكومي شامل للمعاملات الدولية، أسواق رأس مال غير متطورة، قوة احتكارية في قطاع الصناعة المحدود[٩٩].

وبدلاً من محاولة التعامل مع الدول النامية كمجموعة، قمنا باختيار واحدة، وهي الهند. نعتقد بأن الاقتصاد الهندي إلى حد بعيد ممثل لعمليات النظام الاقتصادي الرأسمالي على مستوى تطور اقتصادي منخفض، علاوة على ذلك توفر هذه الدولة ذات الوفرة السكانية والمهمة استراتيجياً أقرب نظام رأسمالي مقابل للنظام الصيني الإشتراكي المخطط الذي سنناقشه في الفصل العاشر[١٠٠].

مميزات أساسية[١٠١]: Basic Characteristics:

إن الهند ثاني أكبر دولة في عدد السكان (حوالي ٧٢٠ مليون نسمة) ويصل عدد سكانها إلى حوالي ١٥٪ من عدد سكان العالم. ومن الناحية الأخرى فإن الناتج القومي الهندي يساوي فقط ١٪ من الناتج القومي العالمي. ويبين هذين الرقمين متوسط دخل الفرد الهندي المنخفض (ربما أقل من ٣٥٠ دولار سنوياً بدولارات عام ١٩٨٣) وينشأ حوالي ٣٦٪ من الناتج القومي الهندي من قطاع الزراعة ويعيش حوالي ٢٠٪ من السكان في المناطق الحضرية. ويعمل في الزراعة حوالي ٧٥٪ من القوة العاملة. ويميل

عدد السكان للنمو بحوالي ٢٪ سنوياً (مقارنة بحوالي ٠,٥٪ في الدول الصناعية) ويقل متوسط حياة الفرد عن خمسين سنة. وواحد فقط من كل ثلاثة بالغين غير أمي.

وتعتبر الهند أكبر ديمقراطية في العالم، فحكومتها تشكلت على غرار النظام البرلماني الإنجليزي وعلى مر السنين سيطر حزب الكنجرس على السياسة الهندية. وتتكون الهند من عدة مجموعات عرقية تتكلم لغات مختلفة وعانت لفترة طويلة من النزاعات الإقليمية.

الاقتصاد الهندي ـ خلفية تاريخية(١٢):

The Indian Economy - Historical Background:

يشكل الاقتصاد الهندي ما قبل الاستقلال عن بريطانيا سنة ١٩٤٧ حالة مثالية لدراسة المجتمعات التقليدية ذات تاريخ تحت نير الاستعمار. فقبل الحكم الإنجليزي (أولاً خضعت لشركة شرقي الأنديز البريطانية وبعدها للتاج البريطاني) عمل اقتصاد المجول moghol الهندي (هكذا كان يسمى لأن الأقلية المسلمة هي القلة المسيطرة) بناءاً على قواعد تقاليد قديمة جداً. ويقسم المجتمع إلى طبقات مغلقة castes تشغل القمة القيادات الدينية، والجنرالات warlords ووكلائهم وفي القاع نجد الفلاحين الصغار والطبقات التي لا تمس. وفي هذا النظام الهرمي يتحدد مركز الفرد الاجتماعي وكذلك عمله عند ولادته. ولم توزع الوظائف حسب المهارات أو الكفاءات أو رغبات الأفراد أو بناءاً على حاجة المجتمع علاوة على ذلك يعتبر العمل مقللاً من شرف الطبقات العليا، حيث تقوم فقط الطبقات الدنيا بالعمل اليدوي. وأدى وقوف التعاليم الدينية ضد قتل القوارض rodents والحشرات إلى أوضاع صحية سيئة ساهمت في ارتفاع معدلات الوفيات.

والطبقة الحاكمة نفسها لم تملك إجمالاً ولم تشغل مهمة إدارة الإنتاج الزراعي كما يحدث في المجتمعات الإقطاعية الأخرى. وبدلاً من ذلك يقوم فلاحو الأرض الفعليين بدفع ضرائب (أتاوات) للطبقات الحاكمة (غالباً ٥٠٪

من المحصول) بناءاً على العادات وكذلك مقابل الحماية الضرورية في منطقة تمزقها النزاعات الإقليمية والجنرالات المتفرغين للغزو warlordism والحروب الأهلية. ولم تفرض الضرائب الزراعية لسد حاجات الحكومة المحلية ولكن أيضاً لدعم مستوى الحياة المرتفع للطبقات العليا. في مجتمع القرية، سيطرت الطبقات الحاكمة على الأرض، ونظراً لضعف تعريف ملكية الأرض لم يكن لعائلات الفلاحين (أو مالكي الأرض) من حوافز قوية لتحسين الأرض. وساد بين العائلات الريفية نظام العائلة الكبيرة family system extended وفيها يوزع الدخل بين الأخوة وأبناء العمومة والأعمام وغيرها.

ولم تكن الطبقات الغنية متحمسة لعمل استثمارات منتجة وبدلاً من ذلك خصصت مدخراتهم للحصول على معادن ثمينة ولم تقم بغير القليل من الإستثمارات الثابتة (مثل الري). وقام الأجانب إجمالاً بوظيفة التجارة الخارجية حيث بادلوا التوابل الهندية والأعمال اليدوية مقابل الذهب والفضة. والتعليم القليل الموجود كان تعليماً دينياً بطبيعته ويمنع تعليم النساء.

وكان التقدم الاقتصادي في ظل الاقتصاد المجولي محدوداً. ولم يزد عدد السكان لفترة ألفي سنة. وكان متوسط دخل الفرد في الهند في القرن السادس عشر ربما مساوياً لمتوسط دخل الفرد في أوروبا الغربية حتى أن الزائرون الأوروبيون حينئذ لاحظوا بأن متوسط مستوى الحياة كان أعلى في الهند عما كان في أوروبا. وعندما سيطرت بريطانيا على الهند كان متوسط دخل الفرد في الهند منخفض جداً مقارنة بمستواه في أوروبا الغربية. لذلك وخلال الفترة التي كانت فيها أوروبا تجهز نفسها للتصنيع البدائي والتوسع السكاني أصبح الاقتصاد المجولي مختلف نسبياً. وليس من الصعب رؤية الأسباب التي أدت لذلك التقهقر الاقتصادي، نظام الطبقات المتحجر، والممنوعات الدينية، وحقوق الملكية الغامض، وعوائق الإستثمار المنتج، والحروب الأهلية. ولربما كان السبب الأخير هو العداوة بين الهند وحكامهم المسلمين (وكذلك العصبيات الإقليمية) هو الذي سهل على بريطانيا تحويل الهند إلى مستعمرة.

ولم يكن الاقتصاد الهندي في ظل الحكم البريطاني يختلف كثيراً ولكن تخلص الإنجليز من الإرستقراطية العسكرية المجولية القديمة، وأحلوا محلها أقلية حاكمة محلية جديدة (معاصرة للإنجليز) وبيروقراطية انجليزية وظيفية، صمم كلاهما لحفظ القانون والأمن. ولم يكن هدف الإنجليز تشجيع التنمية الاقتصادية في الهند ولكن لاستخدامها كسوق مؤكدة للمنتجات البريطانية كان لإقامة الحواجز الجمركية ضد المنسوجات الهندية في الخارج والتخلص من الأمراء المجول إن قلل من الطلب في الهند على المنتجات الكمالية المصنوعة محلياً في الهند. وقبل الإنجليز وكثفوا نظام الطبقات وأقاموا من أنفسهم طبقة حاكمة منفصلة. وبعد عام ١٩٣٠ استطاع الهنود الأصليين من دخول البيروقراطية بالتدريج. وكانت هذه البيروقراطية المحلية منبعاً للوطنية وكان لها اليد الطولى في تحقيق الاستقلال للهند عام ١٩٤٧.

ولأول مرة أخذ عدد سكان الهند ينمو خلال الحكم الإنجليزي منذ فترة طويلة ونمى الاقتصاد مع نمو السكان. ومع ذلك فشل متوسط دخل الفرد من الإرتفاع بشكل يتمشى مع زيادة السكان. ومع أن الحكم الإستعماري البريطاني قد أوجد أوضاعاً تساعد على نمو الإنتاج والسكان إلا إنه لم يسمح لنمو الإنتاج أن يفوق نمو السكان، والظاهرة الإيجابية لفترة الإستعمار كانت تتمثل في خلق بيروقراطية وظيفية، وإدخال نظام تعليم علماني ليحل محل التعليم الديني، وتخفيف العبء الضريبي على الزراعة وخلق بعض من حقوق الملكية في الزراعة (الطبقة الجديدة الحاكمة). وفي ظل الحكم الإنجليزي، انخفضت نسبة الدخل القومي التي تصل للإقتصاد الغير قروي بعض الشيء نتيجة الخلاص من طبقة المجول، وذهبت نسبة أقل من الدخل القومي للطبقة الحاكمة الجديدة (الموظفين الإنجليز، والأمراء المحليين، وأعوانهم)، على كل حال لم تزد نسبة الدخل التي تحصل عليها الطبقات الواقعة في أدنى السلم.

الاقتصاد الهندي الإشتراكي الحديث:

The Modern «Socialist» Indian Economy:

إن الاقتصاد الهندي الحديث هو صنيعة حزب المؤتمر وقائده مهاتما غاندي وجواهر لأي نهرو الذي قال بأن الهند اقتصاد اشتراكي ولكنهم اختلفوا على الطريق الملائم للإشتراكية الهندية. ونظر غاندي للمجتمع القروي التقليدي على أنه المنظمة الاقتصادية المثالية واستهان بالتصنيع وحافز الربح. وفضل نهرو التصنيع وركز على الصناعة الثقيلة على إنها الطريق الملائم للإشتراكية الهندية. وبناءاً على تعريفنا فإن الإشتراكية إلى حد كبير اسم خطأ في حالة الهند ما عدا ملكية الحكومة في الصناعة والتجارة. ولم تتوخى القيادة الهندية التوزيع الإشتراكي للدخل. فالهند تبقى وإلى الآن دولة زراعية، ويعتمد توزيع الدخل إلى حد كبير على توزيع الأملاك الزراعية. ومنذ الاستقلال، لم يتم سوى تقدم بسيط ومحدود في مجال الإصلاح الزراعي. وبالرغم من وجود بعض الجهود لتوزيع الأرض للفلاحين الفقراء إلا أن الأرض موزعة بغير مساواة ولا يوجد هناك دليل على أن مدى عدم المساواة في توزيع الدخل سيقل(١٠٣). وصحيح إن التخلص من الأمراء المحليين وتحديد ملكية الأرض قد قلل من الملكيات الهائلة ولكن تشريع تحديد ملكية الأرض قد تم التحايل عليه ولم تستطع العديد من الولايات الهندية (أو راغبة) المضي بالإصلاح الزراعي نظراً لقوة أصحاب المصالح في الأرض. ويبقى النظام الضريبي تنازلياً، ويندر أن تفرض الضرائب المباشرة على الأرض، والضرائب الإسمية العالية في الحضر تخفف حدتها عن طريق تجنبها وعن طريق الإعفاءات.

إن أرقام توزيع الدخل قبل الضريبة تلخص الفشل في آقامة توزيع أكثر عدالة للدخل. ففي عام ١٩٦٠ كانت حصة أدنى ١٠٪ من العائلات على ما هو أقل من ١٪ من مجموع الدخل بينما حصلت أعلى ١٠٪ من العائلات على ما هو أكثر من ثلث الدخل. إن توزيع الدخل هذا أكثر تفاوتاً عما هو قائم في الدول الصناعية الرأسمالية (والتفاوت على العموم هو من أحد

مميزات دول العالم الثالث)[١٠٤]. وتوزيع الدخل بعد الضرائب لا يختلف عن توزيعه قبل الضرائب نظراً لسيطرة الضرائب التنازلية غير المباشرة. وحلت النخبة الوطنية من موظفي الحكومة، والجيش، والرأسماليين محل الإنجليز والأمراء المحليين على قمة سلم توزيع الدخل. وبقي عمال الزراعة والمالكين الصغار وفقراء المدن في القاع.

وبدلاً من محاولة تحقيق الأهداف الإشتراكية عن طريق إعادة توزيع الدخل ركز مهندسوا الاقتصاد الهندي الحديث على ملكية الدولة في الصناعة. وكان الشعور إنه يمكن تحقيق الإشتراكية من خلال تحكم الدولة بالصناعة التي تقوم بدور الوسيط للتغيير الاجتماعي. وكانت الإستراتيجية أن دعم الدولة للصناعة الثقيلة (من خلال ملكية الدولة وتحكمها) قد يؤدي إلى تنمية اقتصادية ويحد من تركيز الثروة بين أيدي الخواص، وستجلب التنمية الاقتصادية بالنهاية التغيير الاجتماعي الضروري. وتبني الهنود المظهر الأساسي لنموذج التنمية السوفيتي (تعرضنا له في الفصل السابع) وهو أولوية الصناعة الثقيلة على الصناعة الخفيفة والزراعة(*). وقيل بأن خلق أو إيجاد قاعدة صناعية محلية سيؤدي إلى تنمية أسرع وستشجع الإدخار المحلي ويجعل من الهند أقل اعتماداً على العالمين الرأسمالي والإشتراكي (مما سيتيح للهند اتخاذ مجرى سياسي مستقل)[١٠٥].

وتنعكس استراتيجية الصناعة الثقيلة الهندية في الملكية العامة للصناعات الثقيلة والأعمال المصرفية. وتم تأميم صناعات الصلب والآلات الثقيلة والكيماويات والطاقة، والمحروقات والإتصالات والمواصلات والتأمين على الحياة في بداية الخمسينيات من هذا القرن. وتحركت الدولة في السبعينيات لتوسيع القطاع العام عن طريق تأميم البنوك الكبيرة، وصناعة

(*) ناصر نهرو ومها لانوبس P. C. Mahalandbls نمط الصناعة الثقيلة السوفيتي، وكان الأخير مخطط ذو تأثير كبير. وهو معجب بنموذج التنمية السوفيتي وكان أيضاً عضواً في إكاديمية العلوم السوفيتية.

النحاس وتجارة البيع بالجملة للحبوب والجوت Jute وعدد من مناجم الفحم ومغازل النسيج. وفي بعض الحالات تتبع الهنود النمط البريطاني في التأميم لإنقاذ الشركات الخاصة الفاشلة. وفي الحالات الأخرى (مثل تجارة الحبوب بالجملة) استعمل التأميم لتوسيع تحكم الدولة في الاقتصاد الخاص. وتم تحقيق التأميم في معظم الحالات عن طريق التعويض (بدلاً من المصادرة) على الملكية وتزايدت عملية تهنيد الملكية الصناعية بالإحلال محل المالكين الأجانب.

وبالرغم من عمليات التأميم الكبيرة بقي نطاق القطاع العام محدوداً. حيث تصل حصة القطاع الخاص إلى ٩٠٪ من الإنتاج الصناعي[١٠٦]. وتصل حصة القطاع العام (الحكومة العامة والمنشآت العامة) إلى حوالي ١٥٪ من الإنتاج القومي[١٠٧]. وحصة الحكومة من المدخرات تصل إلى ١٣٪[١٠٨]. وتشير هذه الأرقام إلى أن دور القطاع العام في الهند ما دون المتوسط أو صغير بالمقارنة بالدول الصناعية[١٠٩]. لذلك فإن استراتيجية توخي الإشتراكية عن طريق الملكية العامة كان لها تأثير محدود على الاقتصاد الكلي. على كل حال يجب أن نأخذ في الاعتبار أن الاقتصاد الهندي متأخر جداً وتتركز معظم القوى العاملة في الزراعة والخدمات الخاصة. وهذا يعني أن نصيب قطاع الصناعة الثقيلة (بؤرة التأميم) يجب أن يكون محدوداً بالضرورة. علاوة على ذلك قد يكون أثر السياسة العامة على الامور الاقتصادية أكبر مما تشير إليه أرقام نصيب القطاع العام نتيجة لسيادة نظام التحكم غير المباشر والتخطيط.

إن تنظيم القطاع الصناعي الخاص مركز جداً في الهند ولم يتم تحقيق هدف تحديد ملكية الثروة الصناعية. وبنهاية الخمسينيات من هذا القرن ملكت أكبر عشرين مجموعة صناعية ثلث الأسهم الرأسمالية في قطاع الشركات الخاص[١١٠]. وبالرغم من تقديم إجراءات منذ ذلك الحين لتقليل هذا التركيز من الثروة الخاصة والقوة (أهمها كان تأميم البنوك الكبيرة) إلا أن المصالح الخاصة الكبيرة قد تم دعمها

عن طريق نظام التحكم الاقتصادي الموجود في الهند. أضف إلى ذلك وجود كبار وأهم الصناعيين كأعضاء أساسيين في حزب المؤتمر.

التخطيط الاقتصادي في الهند(١١١):

Economic Planning In India:

استحوذ التخطيط الاقتصادي في الهند على اهتمام كبير لأنه واحد من آليات التخطيط الجيدة التنظيم والمتقدمة جداً والقليلة في العالم الثالث. ويكون الهيكل التخطيطي في دولة من دول العالم الثالث عادة متخلف حالة حال الاقتصاد نفسه، لذلك فالمثال الهندي قد يقوم بدور تجربة لما قد يساهم التخطيط به في دول العالم الثالث.

بناءاً على التعريف الذي قدمناه في الفصل الخامس. يمكن تصنيف التخطيط الهندي على إنه تخطيط إرشادي indicative. إنه نوع غير جبري من التخطيط وهذا ينسجم مع الفلسفة الهندية القائلة بأن استخدام القوة مخالفاً للديمقراطية الهندية. لا يعني هذا من أن توجيهات الخطة لم يتم تنفيذها. حيث يتواجد في القطاع الصناعي عدد كبير من آليات التنفيذ. وتملك الدولة معظم الصناعات الثقيلة مباشرة ومن المتوقع أن تتبع توجيهات الخطة وتتحكم الدولة أيضاً إلى حد كبير بالإئتمان الصناعي وتمنح الدولة أيضاً رخص الاستيراد. وتثبت حقيقة تطوير الهند لقطاع صناعة ثقيلة كبير في دولة من العالم الثالث أكثر من أية حقيقة أخرى أن للتخطيط أهمية. وعلى كل حال تبقى الهند دولة زراعية وتبقى الزراعة التي يصعب التخطيط لها بطريقة فعالة خارج نطاق تحكم المخططين.

ركزت الهند على الخطط طويلة الأجل، وخاصة الخطط الخمسية. ولم تنجح محاولات وضع خطط عملية سنوية. وتغيرت أهداف وطرق التخطيط مع الزمن، مع أن الأهداف العامة (رفع معدل النمو الاقتصادي ومعدل الاستثمار، وتخفيف عدم المساواة إنعاش العمالة) مألوفة لمراقبي التخطيط الاقتصادي القومي. وبنيت الخطة الأولى على نماذج النمو الكنزية البسيطة. وركزت الخطة الثانية (١٩٥٦ - ١٩٦١) على أولوية للصناعة الثقيلة. وركزت الخطط بعدئذ على التوازنات متعددة

القطاعات وابتعدت إلى حد ما من التركيز على الصناعة الثقيلة.

وبنيت موازنات القطاعات الصناعية الأساسية (باستخدام وسائل بدائية أو جداول المدخلات والمخرجات) لتحديد انسجامية الخطة. واحد المكونات الأساسية للخطة هو الخطة الفرعية للإستثمار التي تشير إلى معدلات النمو والإستثمار في القطاعات العامة والخاصة. وخطة الاستثمار هى التي تحدد الإتجاه الأساسي للإقتصاد الأكثر قبولاً للتنفيذ نظراً لتحكم الدولة بالمنشآت العامة وتخصيص المواد الخام، وائتمان الاستثمار والواردات.

ويتم تنفيذ التخطيط الاقتصادي في الهند على مستوى إجمالي، فلا تعطى توجيهات محددة للقطاع الصناعي الخاص بشأن الإنتاج عادة. وفي القطاع العام تشتمل الصناعة عادة على عدد صغير من المنشآت الع.امة، لذلك يمكن تحول التوجيهات العامة إلى أهداف إنتاج واستثمار حقيقية. ويبدو على السطح أن المخططين الهنود في مكان جيد يخول لهم التأثير على سلوك الصناعة بترسانة الآلات العديدة التي تقع تحت تصرفهم ولكن من الصعب جداً تحديد درجة التحكم الحقيقية التي يمارسونها على القطاع الخاص.

الضوابط الاقتصادية(١١٢): Economic Controls:

قد تكون الضوابط الحكومية على تخصيص الموارد في الهند أكثر شمولاً عنها في الدول الصناعية الرأسمالية. وبالإضافة لهيكل التخطيط يتم استخدام مدى واسع من الضوابط الإضافية للسوق. وتبرير تلك الضوابط الاعتقاد السائد بعدم الثقة في السوق الحرة لتخصيص الموارد في دولة منخفضة الدخل(*).

لقد كانت آلية الضبط الرئيسية للصناعة الخاصة قانون الصناعة لعام ١٩٥١ (الذي يشمل إجمالاً جميع الصناعات التحويلية والمناجم والطاقة). لقد أعطى ذلك

(*) فمثلاً، تبرر الضوابط الإقلمية على الأسعار الزراعية بأن التبادل الحر للمنتجات الزراعية سيخلق أوضاع ندرة في الأقاليم الأفقر من الدولة ويحطم بذلك الوحدة الوطنية.

القرار الصلاحية للحكومة بمنح رخص توسيع الطاقة الإنتاجية والتحكم في التخصيص وأسعار المواد الخام. وفي بعض الحالات أسعار السلع النهائية. وتتحكم الدولة بأسعار المنتجات الزراعية الأساسية وكذلك نظام التسعير الإقليمي Zonal المعرقل لتنظيم تدفق المنتجات الزراعية من مناطق الفائض إلى مناطق العجز. علاوة على ذلك، توزع الدولة المنتجات الغذائية التي تستلمها من برامج المعونات الأجنبية وبذلك تمارس تأثيراً أكبر على الأسعار الزراعية.

إن أهم آليات تحكم الدولة هي تنظيمات الدولة للعملات الأجنبية والواردات. فمنذ منتصف الخمسينيات والهند تتبع نظام تحكم بالإستيراد والعملات الأجنبية. فاستيراد الآليات الرأسمالية الهامة للتوسع الصناعي يتم التحكم بها عن طريق الترخيص الصناعي، ونظمت ترخيصات المدخلات والمواد الخام توزيع المواد المستوردة للإستعمالات الصناعية. وعمل نظام التحكم بالواردات على مبدأ أساسي لمدى ضرورتها وعلى مدى توفرها المحلي. وتعطى قيود الواردات عند تنفيذها بدقة حماية أوتوماتيكية للصناعة المحلية وبناء على العديد من الاقتصادين(١١٣). قللت من كفاءة الاقتصاد الهندي.

وتمت إعادة فحص نظام التحكم الاقتصادي الهندي بنهاية الستينيات وهي محاولة الهدف منها الحد من الضوابط (ما عدا التسعير الزراعي) وقصرها على المنشآت الكبيرة. والإبقاء على الضوابط يرجع لثلاثة عوامل بالرغم من تزايد الإعتراف بعدم كفاءتها(١١٤). أولها أن العديد من المنشآت الكبيرة تفضل الضوابط لأنها تقلل المخاطرة وتضمن الأرباح. **وثانياً** - تدعم الضوابط قوة ومركز البيروقراطيين. **ثالثاً** - إن عدم الثقة بالسوق متأصل في البيروقراطية الهندية.

ويصعب وضع أثر الضوابط الحكومية على تخصيص الموارد الهندية بشكل كمي لعدم معرفة مدى ونطاق التحايل عليها. وما يستطيع المرء قوله: إن نظام الضوابط الحكومي أكثر شمولاً من الموجود في الدول الرأسمالية المتقدمة.

إداء النمو: **Growth Performance:**

يمثل نمو الاقتصاد الهندي بعد عام ١٩٤٧ تحسناً ملحوظاً على الأداء

التاريخي. وكما ذكرنا سالفاً، كان الاقتصاد المجولي متحجراً لعدة قرون ولم يرتفع متوسط دخل الفرد خلال الحكم البريطاني، لذلك فأي نمو في متوسط دخل الفرد يعتبر تقدماً على المعايير التاريخية. وتكمن صعوبة تقويم أداء النمو الهندي بأن الاقتصاد العالمي شهد نمواً متسارعاً بعد الحرب العالمية الثانية. وكان من المتوقع أن تشارك الهند في هذا النمو المتسارع.

وكان متوسط نمو الناتج القومي الإجمالي الهندي بعد الحرب (١٩٥٠ ١٩٨٠) حوالي ٣,٦٪ سنوياً بينما كان نمو السكان السريع يساوي ٢,١٪ سنوياً مما يبقى على نمو لمتوسط دخل الفرد يساوي ١,٥٪. وبناءاً على أنجوس مديسون Angus Maddison كان سبب معدل نمو متوسط الدخل هو توسع الخدمات الحكومية (التعليم ومعونات الائتمان) معدلات الإستثمار المرتفعة وازدياد الاستثمار الخاص والعام والمساعدات الأجنبية واستيراد التقنية المتقدمة.

وعلى الجانب الدائن (لحساب الأستاذ) يمكن للمرء أن يذكر الزيادة الدائمة ولكن الغير كبيرة في متوسط دخل الفرد بالرغم من الضغوط السكانية الكبيرة. وفي المناطق الزراعية الحساسة توسع الإنتاج بسرعة أكبر قليلاً من نمو السكان (عند متوسط لدخل الفرد يساوي نصف الواحد بالمئة). وانخفض اعتماد الهند على استيراد القمح مع الزمن وأصبحت الهند الآن مكتفية ذاتياً من حبوب الغذاء الضرورية. وعلى الجانب المدين كان معدل نمو متوسط دخل الفرد بطيئاً بالمقارنة بأداء الدول النامية الأخرى (التي كانت معدلات نمو نصيب الفرد فيها ٢ أو ٣٪ سنوياً) وكان أداء النمو في الهند أقل بكثير عما كان عليه في الصين مع أن الهند والصين ابتدءتا تنميتهمابعد الاستعمار في طريقين متوازيين ونظراً لمعدلات النمو الأقل فإن نصيب الفرد من الدخل في الهند الآن يصل فقط إلى ثلاثة أرباع نصيب الفرد في الصين[١١٥]. والأوجه الإضافية السلبية الأخرى تشمل البطالة الدائمة المرتفعة (والعمالة الأقل underempolyment)، والتضخم السريع، وعرضتها للصدمات الخارجية (مثل انفجار أسعار البترول في السبعينيات).

ويجادل مديسون ومالنبوم Malenbaum بأن النمو الهندي كان أقل من المعياري substandard للدول النامية في فترة ما بعد الحرب، وحسب حسابات

مديسون فإن معدلات النمو الهندي كانت أقل من إمكانيتها المحتملة بحوالي ٢٥٪[١١٦]. ويعود السبب في عدم استغلال القدرة المحتملة للنمو حسب رأي مديسون إلى متوسط الدخل المنخفض جداً في الهند والإنخفاض النسبي المتوسط لحصول الفرد على رأسمال أجنبي وقلة الموارد الطبيعية والتكاليف العسكرية الكبيرة والإبقاء على القيود التنظيمية (قيوط الطبقات المغلقة، سوء توزيع الأرض الزراعية تحريم ذبح المواشي) وعدم كفاءة المنشآت العامة التي عملت بخسارة خلال معظم الفترة ما بعد الحرب.

الرأسمالية في الهند: Capitalism In India:

بالرغم من حصة الحكومة الكبيرة في ملكية الصناعة الثقيلة والتمويل إلا إننا صنفنا الهند على إنها اقتصاد رأسمالي. لأن القطاع العام لا يشكل سوى نسبة صغيرة من الاقتصاد الكلي، وتسود الملكية الخاصة على بقية الاقتصاد. ويتميز القطاع المسيطر وهو الزراعة بالملكية الخاصة للأرض. ولم يكن هناك تغير يذكر من ناحية توزيع الدخل وسوء توزيع الدخل في الهند يفوق ما هو موجود في الدول الرأسمالية المتقدمة على أساس ما بعد الضرائب وما قبل الضرائب. والتخطيط الاقتصادي أساساً إرشادي مع أن التخطيط للقطاع العام قد يشتمل على بعض البنود الجبرية. وعلى كل تبقى الطوعية هي الحالة المسيطرة في التخطيط الهندي.

ولربما كان مدى التدخل الحكومي في اتخاذ قرارات الاقتصاد الخاص أكثر شمولاً في الهند عنها في الدول الرأسمالية المتقدمة، مع وجود صعوبة تحديد مدى التنفيذ العملي لذلك. وفرضت الضوابط الحكومية على الأسعار والواردات، والعملات الأجنبية والمواد الخام، وتوسيع الطاقة الإنتاجية. وأحد أسباب هذه الضوابط هو عدم الثقة المتأصلة في تخصيص السوق للموارد. ومن الناحية الأخرى، يبدو أن الضوابط قد أصبحت من مظاهر الرأسمالية في ظل أوضاع التخلف الاقتصادي ولهذا فإن الهند تتناسب مع النمط العام من التخلف.

مشاكل وإمكانيات: Problems and Prospects:

إن التحدي الأساسي الذي يواجه الهند في العقود القادمة هو تحسين

استغلالها لموردها الوفير وهو العمل. وتقف معدلات البطالة وعدم التوظيف المثالي كإثبات على عدم استغلال هذا المورد العمالي، ولكن تبقى الوسيلة الأفضل لتصحيح هذا الوضع موضع جدل حامي، فهل يجب أن يكون هناك تخطيط أكثر أو أقل؟ هل يجب زيادة تدخل الحكومة بالضوابط أم هل يجب التقليل منها؟ هل بالإمكان إيجاد طرق للخلاص من بقايا الإقطاع ونظام الطبقات؟ هل بالإمكان التخلص من النزاعات الإقليمية والعرقية الموغلة في القدم لعدة قرون؟ هل بالإمكان تقليل الفجوة القائمة في توزيع الدخل السيء؟ وفي الحقيقة إن الخيار الأساسي الذي يواجه الهند يبدو على إنه خيار باتجاه زيادة دور السوق أو زيادة دور التخطيط. أيجب تأمين السوق على تخصيص الموارد؟ وأن تقوم الحكومة على الهامش لحماية حقوق الملكية ودعم المنافسة؟ أم هناك خطورة بالثقة في قيادة السوق في دولة نامية؟

ملخص ـ صيغ الرأسمالية:

SUMMARY - VARIANTS OF CAPITALISM:

قدمنا في هذا الفصل عدة صيغ في عالم الواقع لرأسمالية السوق. وسنستخدم نفس الإطار لنقاش صيغ الإشتراكية في الفصل العاشر مما يسهل علينا المقارنة عندما تسنح الفرصة.

ولقد جادلنا فهم كيف تخصص كل النظم الاقتصادية مواردها. وتختلف الدول التي اختيرت بطرق مهمة وجديرة بالإنتباه. إن هذه الصيغ ومع إنها تعقد جهدنا في المقارنة إلا إنها توضح الفوارق بين النظم ـ وخاصة اختلاف مكونات النظم.

ومن وجهة نظرنا، استطعنا النظر للخلف على هذه النظم في فترتين مختلفين. فقد كانت الخمسينيات والستينيات من هذا القرن عقود استقرار اقتصادي نسبي عندما كان هدف النمو الاقتصادي هو السائد للعديد من الدول. أما عقد السبعينيات فقد كان مضطرباً حيث أقنعت أزمة الطاقة والآثار المترتبة عليها معظم الدول في التركيز على الموضوعات الآنية للسلامة الاقتصادية بما فيها التخلص من

التضخم والبطالة وعجوزات موازين المدفوعات.

وكان أثر أزمة الطاقة مختلفاً باختلاف الدول وظهرت الفوارق نتيجة لاختلاف قاعدة الموارد الطبيعية الموجودة (وخاصة مدى تواجد الطاقة محلياً)، والمكانة التجارية، والنظام الاقتصادي، والسياسات الاقتصادية المستخدمة. وقبل أن ننتقل إلى تلخيص النتائج من المفيد ترديد الحقيقة، بأننا اخترنا الصيغ الرأسمالية لأن كل صيغة توفر بدرجة أو بأخرى طبقة من النظم التي تهمنا.

ففي فرنسا اقتصاد متطور ناضج ذو قاعدة موارد جيدة وسجل جيد من الأداء الاقتصادي. ويهتم العديد من الناس بفرنسا نتيجة لاستخدامها التخطيط الإرشادي والتخطيط الإرشادي جذاب لقدرته الإجتمالية على التأثير في تخصيص الموارد بطريقة غير إجبارية منسجمة مع أهداف ووسائل المجتمع الديمقراطي الحر.

وبريطانيا دولة صغيرة إلا إنها قوية تاريخياً وذات اقتصاد متطور وقاعدة موارد محدودة استوجبت التعامل على مستوى عالي بالأسواق العالمية وفي بريطانيا مستوى معيشة مرتفع ولكن سجل معاصر ذو أداء اقتصادي خليط. ولم يكن التخطيط مهماً في بريطانيا ولكن تكمن أهمية الاقتصاد البريطاني لاستخدامه سياسات اقتصاد كلي متنوعة لتحقيق الاستقرار والنمو في نظام فيه دور الحكومة أكبر بكثير مما هو سائد في الولايات المتحدة. ونمت ممارسة ذلك الدور ليس عن طريق التخطيط ولكن من خلال التأميم وميزانية الحكومة.

ولالمانيا الغربية أهمية لثلاثة أسباب رئيسية:

أولاً ـ سجل أداءها الجيد جداً من ناحية النمو الاقتصادي مما يجعلها موضع بحث في أي تحليل للنمو الاقتصادي للفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية.

ثانياً ـ ورغم إنها في الأساس نظام سوق إلا أن النظام الاقتصادي قد تم توجيهه تجاه تحقيق أهداف اجتماعية من خلال تدخل الدولة. وأخيراً،

وكما سنرى في الفصل الثالث عشر فإن مقارنة النظم الاقتصادية في المانيا الشرقية والغربية مقارنة بناءه من حيث أن هناك مجتمعين متشابهين يعملان في ظل نظامين اقتصاديين مختلفين.

واليابان تجمع مميزات جديرة بالإهتمام. فهي كبريطانيا اقتصاد جزيرة وذات قاعدة موارد محدودة. ولكن لليابان على كل حال في فترة ما بعد الحرب سجل أداء اقتصادي سريع النمو وهذا بحد ذاته موضع دراسات عديدة. وبالرغم من أن اقتصادها أساساً اقتصاد سوقي يلعب التخطيط فيه دوراً محدوداً إلا أن اليابان تعكس ترتيبات تنظيمية فريدة، وكذلك هيكل اجتماعي يسهل من دور الدولة في اتخاذ القرارات الاقتصادية.

والهند دولة كبيرة وفقيرة وكانت تنميتها الاقتصادية إلى حد كبير نتيجة لقوى السوق العاملة ضمن تدخل الدولة. وفي إطار النظم تكمن أهمية الهند في محاولتها دمج الديمقراطية بالتنمية. وسنقوم بالنهاية بمقارنة سجل أداء كل من الهند والصين.

لقد كان هدفنا في هذا الفصل ليس فقط فهم المظاهر الأساسية لكل نظام اقتصادي درسناه ولكن أيضاً إرجاع هذه المظاهر عندما يكون ممكناً للنتائج الملحوظة. فبينما شهدت فرنسا أداءاً اقتصادياً جيداً وحتى السبعينيات كانت ترتيباتها التنظيمية لنظامها الاقتصادي هدفاً مركزياً للدراسة. وينقسم الاقتصاديون الغربيون بشكل واضح حول أثر التخطيط الإرشادي على أداء الاقتصاد الفرنسي. ولدرجة ما تتعلق الخلافات لوجهات نظر مختلفة عن فعالية التخطيط بحد ذاته على القدرة في الجمع بين التخطيط والديمقراطية. وأهم من ذلك إنه يصعب عزل تأثير التخطيط على الأداء. لذلك فإن الدراسة لجميع الدراسات التي قامت حول الموضوع تدل على وجود عدة وجهات نظر تتراوح ما بين الإيجابي جداً إلى السلبي جداً، ومواقف معتدلة مقترحة إنه بالرغم من أن التخطيط كان له أثر مباشر قليل على النتائج الاقتصادية ولكنه من الممكن أن يكون قد ساعد في خلق الجو الملائم للنمو الاقتصادي.

وكما يتوقع المرء، يختلف المراقبون على أسباب فعالية (أو قلتها) التخطيط الفرنسي. وعلى كل حال يوجد هناك اتفاق أكثر على وجهة النظر القائلة أنه بعد منتصف الستينيات أن الاهتمام الفرنسي في استخدام التخطيط قد حل محله زيادة التركيز على سياسات الاقتصاد الكلي التقليدية. وفي هذا المعنى كانت الحادثة الأساسية وهي انتخاب رئيس جمهورية وبرلمان اشتراكيين عام ١٩٨١ والحركة تجاه دور أكبر للدولة من خلال الملكية وتحويلات الميزانية وسيدلنا المستقبل عما إذا كانت آلية التخطيط ستلعب دوراً أكبر بكثير في بقية الثمانينيات من هذا القرن.

ومن ناحية اختار الانجليز الطريق المعاكس بانتخابهم حكومة محافظة تحت قيادة مارجريت تاتشر عام ١٩٧٩. وبينما تقوم الدولة بلعب دور مهم من خلال الملكية وتحويلات الميزانية إلا أن تاتشر أكدت على سياسات محافظة وتقليدية للإقتصاد الكلي وخاصة إجراءات الضبط النقدي في محاولة لاستقرار الاقتصاد الإنجليزي ولتحقيق معدل نمو اقتصادي معقول. وكان تاريخ الأداء البريطاني المعاصر موضع جدل. وظهرت محاولات لتوجيه اللوم في الأداء الاقتصادي الداخلي وفي الأسواق الدولية على العمال، وعلى الإدارة وعلى الحكومة. وحديثاً على كل حال أصبحت السياسة الاقتصادية بدلاً من النظام الاقتصادي مركزاً للدراسة والجدل.

وأظهرت المانيا الغربية أداءاً اقتصادياً باهراً وخاصة النمو الاقتصادي السريع في فترة ما بعد الحرب الثانية. وهناك جدل حول مدى مسئولية النظام بحد ذاته عن هذا التقدم. ففي حالة المانيا الغربية يرتكز الجدل على نقطتين أساسيتين: **أولاً - هل كان لدور الدولة المشجع لمعدلات ادخار واستثمار عالية أهمية في توليد معدل عالي من النمو الاقتصادي؟ ثانياً - ولربما أكثر أهمية للثمانينيات من هذا القرن، إلى أية درجة يمكن أن تكون كفاءة السوق منسجمة مع «المصححات الاجتماعية social correvtives» التي تود فرض سياسة اجتماعية غير منسجمة جداً مع نتائج السوق؟ قد تجادل الأغلبية إن الدولة في المانيا الغربية قد ساعدت على توليد قوى اقتصادية**

مهمة، وخاصة التراكم الرأسمالي بالإضافة إلى قوة عمل فعالة ومنتظمة.

واليابان مثل بريطانيا اقتصاد جزيرة بقاعدة موارد فقيرة للتجارة الأجنبية فيها أهمية كبيرة. وهنا تنتهي أوجه الشبه، لأن سجل اليابان بعد الحرب من النمو الاقتصادي لا يوجد له مثيل. ومن ناحية فإن النظام الاقتصادي الياباني فريد من نوعه. فاليابان اقتصاد سوق ويوجد نظام تخطيط لا يعود الفضل إليه كثيراً في الأداء الاقتصادي. والأهم من ذلك في اليابان هو الهيكل التنظيمي للنظام الاقتصادي وبإضافة ذلك فإن طبيعة المجتمع الياباني العائلي تشجع للدولة دوراً معقداً في دعم النتائج الاقتصادية. وفي اليابان نظام بإمكانه دعم كلا من التعاون والمنافسة من خلال توليد وتوزيع المعلومات الناتجة عن الدولة ولكن ليست مخططة من قبلها.

والهند مثال تقليدي لدولة كبيرة فقيرة ونامية ذات نظام اقتصادي يبقى في حالة من عدم الثبات. والهند منيت بالمشاكل التقليدية للتنمية، وخاصة النمو البطيء للإنتاج وعدم كفاءة استخدام المدخلات. وخاصة العمال وسيكون من أكبر مهمات السنوات القادمة جلب المدخلات إلى نظام اقتصادي منتج. سيركز الجدل على المزيج الأمثل للسوق والآليات الغير سوقية.

حتى الآن قمنا بتلخيص النقاط الرئيسية التي قدمناها في هذا الفصل. ومن الممكن وضع تعميمات حول هذه النظم الاقتصادية من ناحية النمط الأصلي للتصنيف؟ فكل النظم التي تعرضنا لها في هذا الفصل تقع ضمن الوصف العام لرأسمالية السوق. ولكن بفوارق هامة. فكلها تستخدم السوق كآلية أساسية لتخصيص الموارد، ولكل منها ترتيبات اتخاذ قرارات لا مركزية كبيرة. وكلها تعتمد على الحوافز المادية لتشجيع المساهمة والجهد.

ولكن على كل حال، يختلف دور الدولة في كل حالة ويصعب ملاحظة هذه الفوارق عن طريق المؤشرات التجريبية التقليدية مثل حجم نفقات الحكومة نسبة للناتج المحلي الإجمالي. ففرنسا على سبيل المثال

ينظر إليها على أن للدولة فيها دور قوي من خلال آلية الملكية، بينما في المانيا الغربية يمارس دور الدولة فيها من خلال عملية وضع السياسات. وبينما يدرس العديد فرنسا على إنها حالة من حالات التخطيط الإرشادي يجد القليل أن التخطيط الفرنسي ذو أهمية كبيرة. ومن ناحية أخرى يدرس القليل اليابان كحالة تخطيط ولكن الطريقة التي تؤثر فيها الدولة على عملية المعلومات تشكل إلى حد بعيد تخطيط إرشادي. وأخيراً، قد يكون من المفيد أن نذكر بأن هذه النظم عندما واجهت التقلبات المخلة في السبعينيات كانت إجمالاً متناسبة مع قوتها عند دخول هذه الدول ذلك العقد. لذلك ليس من الغريب إن اليابان والمانيا الغربية كان أدائهما أفضل من أداء بريطانيا.

المراجع

REFERENCES

1 - J. R. Hough, The French Economy (New York: Holmes & Meier, 1982); Stephen S. Cohen, Modern Copitalist Planning: The French Model (Berkeley: University of California Press, 1977); Atephen S. Cohen and Peter A. Gourevitch, eds., France in a Troubled World Economy (Boston: Butterworth, 1982); Saul Estrin and Peter Holmes, French Planning in Theory and Practice (Boston: Allen and Unwin, 1983); Bela Balassa, The First Year of Socialist Government in France (Washington, D. C.: American Enterprise Institute, 1982). John and Anne Marie Hackett, Economic Planning in France (Cambridge, Mass.: Harard University Press, 1963).

(2) David Granick, «An Organizational Model of Soviet Industrial Planning», Journal of Political Economy, 67 (1959), 123 - 124; for an analysis see Benjamin N. Ward, The Socialist Economy: A Study of Organizational Alternatives (New York: Random House, 1967), pp. 178 - 181.

(3) Carre, Dubois, and Malinvaud, French Economic Growth, p. 21.

(4) Richard F. Kuisel, Capitalism and the State in Modern France, Andrew Schonfield, Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power (New York: Oxford University Press, 1965).

(5) Saul Estrin and Peter Holmes, French Planning in Theory and Practice, ch. 8.

(6) Andrew Schonfield, Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power (New York: Oxford University Press, 1965), ch. 5.

(7) Frederic L. Proyor, Public Expenditures in Communist and Capitalist Nations (London: Allen and Unwin, 1968). D. Cameron, «The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis», American Political Sckience Review, 92 (1978), 1243 - 61; Frank Gould, «The Development of Public Expenditures in Western Industrialized Countries: A Comparative Analysis», Public Finance, 38, 1 (1983), 38 - 69.

(8) Schonfield, Modern Capitalism, pp. 156 - 157.

(9) Ibid, pp. 155 - 156.

(10) David Granick, The European Executive (New York: Doubleday, 1962). David Granick, Managerial Comparisons of Four Developed Countries: France, Britain, United States and Russia Cambridge, Mass.: M. I. I. Press, 1972).

(11) Zoltan Kenessey, The Process of Economic Planning (New York: Columbia University Press, 1977). Morris Bornstein, ed., Economic Planning, East and West (Cambridge, Mass.: Ballinger, 1975). Stephen S. Cohen, Recent Developments in French Planning: Some Lessons for the United States (Washington, D. C.: U. S. Government Planning Office, 1977).

(12) Estrin and Holmes, French Planning in Theory and Practice, chs, 1 - 2.

(13) Schonfield, Modern Capitalism ch. 7.

(14) Lutz, Central Planning for the Market Economy, ch. 6.

(15) Lutz, Central Planning for the Market Economy; Hough, The French Economy, ch. 5.

(16) Hans Schollhammer, «National Economic Planning and Business Decision Making: The French Experience», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 3 rd ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1974), pp. 52 - 76.

(17) Carre, Boubois, and Malinvaud, French Economic Growth, ch. 10.

(18) J. E. Meade, The Theory of Indicative Planning (Manchester, England: Manchester University Press, 1970). Estrin and Holmes, French Planning in Theory and Practice, chs. 1 - 2.

(19) Lutz, Central Planning for the Market Economy, p. 24.

(20) Robert Eisner «Which Way for France»? Challenge, 20, no. 3 (July/ August, 1983), 34) 41.

(21) Estrin and Holmes, French Planning in Theory and Practice.

(22) Schollhammer, «National Economic Planning and Business Decision Making», pp. 52 - 76.

(23) Lutz, Central Planning for the Market Economy.

(24) McArthur and Scott, Industrial Planning in France, pp. 26 - 27.

(25) Hough, The French Economy.

(26) Estrin and Holmes, «Preface», French Planning in Theory and Practice, p. vii.

(27) Cohen, Modern Capitalist Planning.

(28) Ibid., pp. 238 - 279.

(29) Eisner, «Which Way for France»? pp. 35 - 37.

(30) Ibid.

(31) A. Dupont - Fauville, «Nationalisation of the Banks in France: A Preliminary Evaluation», The Three Banks Review, 139 (September 1983), 32 - 41.

(32) Balassa, The First Year of Socialist Government in France, pp. 2 - 5.

(33) Gould, «The Development of Public Expenditures in Western Industrialized Countries: A Comparative Analysis, pp. 42 - 43.

(34) Balassa, The First Year of Socialist Government in France, pp. 5 - 8. Saul Estrin and Peter Holmes, «How - Far Is Mitterrand from Barre»? Challenge, 26, no. 5 (November - December 1983), 46 - 50.

(35) Ibid.

بريطانيا العظمى:

(36) Allan G. Gruchy, Comparative Economic Systems, 2 nd ed. (Boston: Houghton Mifflin, Human Face (London: Allen and Unwin, 1982).

(37) John and Anne Marie Hackett, The British Economy: Problems and Prospects (London: Allen and Unwin, 1967); Richard E. Caves and Associates, Britain's Economic Prospects (Washington, D. C.: Brookings, 1968); and Sir Alec Cairnvtodd, rf., Britain's Economic Prospects Reconsidered (Albany: State University of New York Press, 1970); Richard E. Caves and Lawrenve B. Krause, eds., Britain's Economic Perfromance (Washington, D. C.: Brookings, 1980); W. P. J. Maunder, ed., The Bristsh Economy in the 1970 s (London: Heineman Educational Books, 1980); Sidney Pollard, The Wasting of the British Economy (New York: St. Martin's, 1982).

(38) Hollis Chenery and Moises Syrquin, Patterns of Development, 1950 - 1970 (New York: Oxford University, Press, 1975).

(39) Andrew Schonfield, Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power (New York: Oxford University Press, 1965), ch. 6.

(40) B. E. Coates and E. M. Rawstron, Planning Variations in Britain (London: Batsford, 1971).

(41) Achonfield, Modern Capitalism, p. 88.

(42) Ely Devons, Regianal in Practice (Cambridge: Cambridge University Press, 1950).

(43) Carlo M. Cipolla, ed., The Economic Decline of Empires (London: Methuen, 1970); see also Frank Blackaby, ed., De - industrialsation (London: Heinemann Educational Bookd, 1979).

(44) Carlo M. Cipolla, ed., The Economic Decline of Empires (London: Methuen, 1970); see also Frank Blackaby, ed., De - industrialsation (London: Heinemann Educational Books, 1979).

(45) Hackett, The British Economy, ch. 1. G. D. N. Worswick, «Fiscal Policy and Stablization in Britain», in Cairncross, Britain's Economic Prospects Reconsidered, pp. 36 - 60. Charles Feinstein, ed., The Man-

aged Economy (Oxford: Oxford University Press, 1983). G. D. N. Worswich, «The End of Demand Management»? Lioyd's Bank Review, 123 (January 1977), 1 - 18.

(46) Worswick, «Fiscal Plicy and Stabilization in Britain».

(47) Werner Z. Hirsch, Recent Experience with National Economic Planning in the United Kingdom (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1977).

(47) Ibid., pp. 13 - 15.

(48) Schonfield, Modern Capitalism, p. 173.

(50) Hackett, The British Economy, p. 162.

(51) Caves and Associates, Britain's Economic Prospects, pp. 271 - 274.

(52) Chenery and Syrquin, Patterns of Development, table 5 - 4.

(53) Caves and Associates, Britain's Economic Prospects, ch. 8.

(54) Meacher, Socialis, with a Human Face.

(55) Frank Gould, «The Development of Public Expenditures in Western Industrialized Countries: A Comparative Analysis», Public Finances, 38, no. 1 (1983), 38 - 69.

(56) World Bank, World Tables, 2 nd ed. (Baltimore; Johns Hopkins Press, 1980).

(57) Richard Pryke, «Public Enterprise in Great Britain», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 3 rd ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1974), pp. 77 - 92. R. Kelf - Cohen, Twenty Years of Nationalisation (London: Macmillan, 1969); R. Kelf - Cohen, British Nationalisation, 1945 - 1973 (New York: St. Martin's, 1973); and Leonard Tivey, ed., The Nationalized Industries Since 1960: A Book of Readings (Toronto: University of Toronto Press, 1973). T. G. Weyman - Jones, «The Nationalised Industries: Changing Attitudes and Changing Roles», in W. P. J. Maunder, ed., The British Economy in the 1970 s ch. 8.

(58) Pryke, «Public Enterprise in Great Britain», p. 82.

(59) Reddaway, «Problems and Prospects for the U. K. Economy».

(60) Blakaby, De - industrialisation.

(61) Gaves and Krause, Britain's Economic Performance.

(62) Reddaway, «Problems and Prospects for the U. K. Economy», Table 1.

(63) Caves and Krause, Britain's Economic Performance, table 2, p. 3.

(64) Pollard, The Wasting of the British Economy, table 3.3, p. 53.

(65) Ibid., table 1.2, p. 12.

(66) Reddaway, «Problems and Prospects for the U. K. Economy», p. 225.

(67) Caves and Krause, Britain's Economic Performance, p. 19.

(68) Bernard N. Nossiter, Britain - A Future That Works (Boston: Houghton Mifflin, 1978).

المانيا الغربية

(69) Heinz Lampert, Volkswirtschaltliche Institutionen (Munich: Verlag Franz Vahlen, 1980), G. Gutrman, W. Klein, S. Paraskwopolous, and H. Winter, Die Wirtschafts - Verfassung der Bundesrepublik Deutshland, 2 nd ed. (Stuttgart: Fischer, 1979); Hannelore Hamel, ed., Bundesrepublik Deutschand - DDR, Die Wirtschafssysteme, 4 th ed. (Munich: C. H. Beck, 1983), Gerhard Brinkman, Okonomik der Arbeit, vol. 1 (Stuttgart: Ernst Klett Verlag, 1981).

(70) A. Muller - Armack, «Soziale Marktwirtschaft», in Handworterbuch der Sozialwissenschaften, Band IX (Stuttgart: Fischer, 1956), p. 390.

(71) H. Jorg Thieme, Soziale Marktwirtschaft: Konzeption und wirtschalts - politische Gestaltung in der BRD (Hanover: Berenberg, 1973), [[. 21 - 28; and Wolfram Engels, Soziale Marktwirtschaft: Verschmahte Zukunft (Stuttgart: Seewald, 1973), pp. 40 - 45.

(72) L. Erhard and A. Muller - Armack, Soziale Marktwirtschaft (Frankfurt am Main: Ullstein. 1972).

(73) Gutman, et al., Wirtschaftsverfassung, ch. 8.

(74) Thieme, Sozialc Marktwirtschaft, pp. 83 - 87.

(75) Lampert, Institutionen, pp. 31 - 49.

(76) Martin Schnitzer and James Nordyke, Comparative Economic Systems, 2 nd ed., (Cincinnati, Ohio: Southwestern, 1977), p. 328.

(77) J. H. Kaiser, «Public Enterprise in Germany», in W. G. Griedman and J. F. Carner, Government Enterprise: A Comparative Study (New York: Columbia University Press, 1970).

اليابان

(78) Angus Maddison, Economic Growth in Japan and the USSR (London: Allen and Unwin, 1969), ch. 1.

(79) Kazushi Ohkawq and Henry Rosovsky, Japanese Economic Growth (Stanford, Calif.: Stanford University Pres, 1973).

(80) Lawrence Klein and Kazushi Ohkawa, eds., Economic Growth: The Japanese Experience Since the Meiji Era (Homewood, Ill.: Irwin, 1968).

(81) Taira, Economic Development.

(82) Allen, The Japanese Economy, ch. 5; for bakground, see I. J. Nakamura, Agricultural Production and the Economic Development of Japan, 1873 - 1922 (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1966).

(83) Maddison, Economic Growth in Japan and the USSR, ch. 4.

(84) Ohkawa and Rosovsky, Japanese Economic Growth, ch. 2.

(85) Allen, The Japanese Economy, ch. 9. Taira, Economic Development.

(86) Ohkawa and Rosovsky, Japanese Economic System (Lexington, Mass.: Heath, 1976).

(87) Ohkawa and Rosovsky, Japanese Economic Growth, ch. 5.

(88) Robert E. Cole, Japanese Bule - Collar: The Changing Tradition (Berkeley: University of Califonria Press, 1971).

(89) Kozo Yamamura, «Entrepreneurship, Wwnership and Management in Japan», in M. M. Postan et al., Cambridge Economic History of Europe, vol. VII, pt. 2 (Cambridge: Cambridge University Press, 1978), pp. 216 - 264. Richard E. Caves and Masu Uekusa, Industrial

Organization in Japan (Washington, D. C.: Brookings, 1976); and Haitani, The Japanese Economic System.

(90) John M. Montias, The Structure of Economic Systems (New Haven: Yale Universtity Press, 1976), pt. 5.

(91) Gregory B. Christainsen and Jan S. Hagendorn, «Japanese Productivity: Adapting to Changing Comparative Advantage in the Face of Lifetime Employment Commitments», Quarterly Review of Business and Economics, 23, no. 2. (Summer 1983), 23 - 39.

(92) Christainsen and Hagendorn, «Japanese Productivity», p. 30.

(93) J. G. Abegglen, The Japanese Factory (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

(94) Chalmers Johnson, Japan's Public Policy Companies (Washington, D. C.: American Enterprise Institute, 1978).

(95) Haitani, The Japanese Economic System.

(96) Kozo Yamamura, «Success That Soured: Adminstrative Guidance and Cartels in Japan», in Kozo Yamamura, ed. Policy and Trade Issues of the Japanese Economy (Seattle: University of Washington Press, 1982), pp. 77 - 112.

(97) Patrick and Rosovsky, Asia's New Giant, ch. 6. Yoichi Shinkai, «Oil Crises and Stagflation in Japan», in Yamamura, Policy and Trade Issues of the Japanese Economy, pp. 173 - 193.

(98) Nakamura, The Postwar Japanese Economy, ch. 7.

الهند

(99) Marvin Miracle, «Comparative Market Sturcutres in Developmeing Countries» (Association for Comparative Economics, Proceedings in Conjunction with the Midwest Economic Association, Detroit, April 1970). John Due, Indirect Taxes in Developing Countries (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1970).

(100) Subramanian Swamy, «Economic Growth in China and India, 1952 - 1970: A Comparative Appraisal», Economic Development and Cultural Chane, 21 (July 1973), 1 - 84.

(101) National Foreign Assessment Center, Handbook of Economic Statis-

tics 1979, ER 79 - 10274, August 1079, Washington, D. C.: World Bank, World Tables, 1980 (Baithmore: Johns Hopkins Press, 1980); and Malenbaum, «Modern Economic Growth in India and China».

(102) Angus Maddison, Class Structure and Economic Growth: India and Pakistan Since the Moghuls (New York: Norton, 1971). chs. 2 - 4.

(103) Raj Krishna and G. S Raychaudhuri, «Trends in Rural Savings and Capital Formation in India, 1950 - 51 to 1973 - 74», Economic Development and Cultural Change, 30, no. 2 (January 1982), 289 - 294.

(104) Maddison, Class Structure and Economic Growth, ch. 6.

(105) Jagdish Bhagwati and Sukhamoy Chakravaty, «Contributions to Indian Economic Analysis: A Survey», American Economic Growth, 59 (September 1969), 4 - 29; and V. V Bhatt, «Development Problem, Strategy, and Technology of Choice Sarvadaya and Socialist Approaches in India, Economic Development and Cultural Change, 21, no. 1 (October 1982), 85 - 100.

(106) Maddison, Class Structure and Economic Growth, p. 119.

(107) Allan G. Gruchy, Compartive Economic Systems, 2 nd ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1977), p. 638.

(108) World Bank, World Tables, 1976, p. 428.

(109) Ibid., summary tables.

(110) Maddison, Class Strucutre and Economic Growth, p. 127.

(111) Gruchy, Class Structure and Economic Growth, pp. 120 - 125.

(112) Maddison, Class Structure and Economic Growth, pp. 120 - 125.

(113) Bhagwati and Chakravaty, «Contributions to Indian Economic Analysis», pp. 60 - 66.

(114) Maddison, Class Structure and Economic Growth, pp. 122 - 124.

(115) Malenbaum, «Modern Economic Growth in India and China», pp. 45 - 84; World Bank, World Tables, 1980, pp. 372 - 375.

(116) Maddison, Class Structure and Econo, ic Growth, p. 81.

قراءات يوصى بها:

فرنسا:

Bela Balassa, The First Year of Socialist Government in France (Washington, D. C.: American Enterpries Institute, 1982).

J. J. Carre, P. Dubois, and E. Malinvaud, French Economic Growth (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1975).

Stephen S. Cohen, Modern Capitalist Planning: The French Model (Berkeley: University of California Press, 1977).

——, Recent Developments in French Planning: Some Lessons for the United States (Washington, D. C.: Government Printing Officem 1977).

Stephen S. Cohen and Peter A. Gourevitch, eds., France in a Troubled World Economy (Boston: Butterworth, 1982).

Saul Estrin and Peter Holmes, French Planning in Theory and Practice (Boston: Allen and Unwin, 1983).

John and Anne Marie Havkett, Economic Planning in France (Cambridge, Masd.: Harvard University Press, 1963).

Stanley Hottman and William Andrews, eds., The Fifth Republic at Twenty (New York: State University of New York Press, 1980).

J. R. Hough, The French Economy (New York: Holmes & Meier, 1982).

Richard F. Kuisel, Capitalism and the State in Modern France (New York: Combridge University Press, 1981).

Vera Lutz, Central Planning for the Marhet Economy: An Analysis of the French Theory and Experience (London: Longmans Green, 1969).

John H. McArthur and Bruce R. Scott, Industrial Planning in France (Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1969).

John Sheahan, An Introduction to the French Economy (Columbus, Ohio: Merrill, 1969).

W. Allen Spivey, Economic Policies in France 1976 - 1981 (Ann Arbor: University of Michigan Graduate School of Business Administration, 1983).

بريطانيا العظمى :

Frank Blackaby, ed., De - industrialisation (London: Heinemann Educational Books, 1979).

Richard E. Caves and Associates, Britain's Economic Prospects (Washington, D. C.: Brookings, 1968).

Richard E. Caves and Lawrence B. Krause, eds., Britain's Economic Performance (Washington, D. C.: Brookings, 1980).

Carlo M. Cipolla, ed., The Economic Decline of Empries (London: Methuen, 1970).

B. E. Coates and E. M. Rawstron, Regional Variations in Britain (London: Bastsford, 1971).

Charles Feinstein, ed., The Managed Economy (Oxford University Press, 1983).

John and Anne Marie Hackett, The British Economy: Problems and Prospects (London: Allen and Unwin, 1967).

Werner Z. Hirsch, Recent Experience with National Economic Planning in Great Britain (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1977).

R. Kelf - Cohen, British Nationalization, 1945 - 1973 (New York: St. Martin's, 1973).

W. P. J. Maunder, ed., The British Economy in the 1970's (London: Heinemann Educational Books, 1980).

F. V. Meyer, D. C. Corner, and J. E. S. Parker, Problems of a Mature Economy (London: Macmillan, 1970).

National Institute of Economic and Social Research, The United Kingdom Economy (London: Heinemann Educational Books, 1976).

Sidney Pollard, The Wasting of The British Economy (New Economy (New York: St. Martin's 1982).

المانيا الغربية:

Ludwig Erhard, The Economics of Success (London: Thanes and Hudson, 1963).

Hannelore Hamel, ed., Bundesrepublike - DDR, Die Wirtschaftssysteme, 4 th ed. (Munich: C. H. Beck, 1983).

Jack K. Knott, Managing the German Economy (Lexington, Mass.: Heath, 1981).

Heinz Lampert, Volkswirtschaftliche Institutionnen (Munich: Verlag Franz Vahlen, 1980).

Martin Schnitzer, East and West Germany: A Comparative Economic Analysis (New York: Praeger, 1972).

Kurt Sontheimer, The Government and Politics of West Germany (New York: Praeger, 1973).

Gustav Stolper et al., The German Economy, 1870 to the Present (New York: Harcourt Brace Javanovich, 1967).

Henry Wallich, Mainsprings of the German Revival (New York: Yale University Press, 1955).

اليابان:

J. G. Abegglem, The Japanese Factory (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

G. C. Allen, The Japanese Economy (London: Weidenfeld and Nicolson, 1981).

Edward F. Denison and William K, Chung, How Japan's Economy Grew So Fast: The Sources of Postwar Expansion (Washington, D. C.: Brookings, 1976).

Kanji Haitani, The Japanese Economic System (Lexington, Mass.: Heath, 1976).

Japanese Economic Research Center, Economic Growth: The Japanese Experience Since the Meiji Era, vols. I and II (Tokyo: Japanese Economic Research Center, 1973).

Chalmers Johnson, Japan's Public Companies (Washington, D. C.: American Enterprise Institute, 1978).

——, MIII and The Japanese Miracle (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1982).

Lawrence Klein and Kazushi Ohkawa, eds., Economic Growth: The Japanese Experience Since the Meiji Era (Homewood, Ill.: Riwin, 1968).

William Lockwood, ed., The State and Economic Enterprise in Japan (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1965).

Angus Maddison, Economic Growth in Japan and the USSR (London: Allen and Unwin, 1969).

Takafusa Nakamura, The Postwar Japanese Economy (Tokyo: University of Tokyo Press, 1981).

Mieko Nishimizu and Charles R. Hulten, «The Sources of Japanese Economic Growth, 1955 - 71», Review of Economics and Statistics, 60 (August 1978), 351 - 361.

Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky, Japanese Economic Growth (Stanford Calif.: Stanford University Press, 1973).

Hugh Patrick and Henry Rosovsky, eds., Asia's New Giant: How The Japanese Economy Works (Washington, D. C.: Brookings, 1976).

M. M. Postan et al., eds., Cambridge Economic History of Europe, vol. VII, pt. 2 (Cambridge: Cambridge University Press, 1978), chs. 3 - 6 on Japon.

Ozawa Terutomo, Multinationalism Japanese Style Princeton, J. N.: Princeton University Press, 1979).

Yoshi Tsurumi, The Japanese Are Coming: A Multinational Interaction of Firms and Politics (Cambridge, Mass.: Ballinger, 1979).

Koxo Yamamura, ed., Policy and Trade Issues of the Japanese Economy (Seattle: University of Washington Press, 1982).

M. Y. Yoshino, Japan's Multinational Enterprises (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976).

الهند :

A. N. Agrawal, Indian Economy, 2 nd ed. (New Dalhi: Vikas Publishing House, 1976).

Jadish Bhagwati and Sukhamoy Chakravaty, «Contributions to Indian Economic Analysis: A Survey», American Economic Review, 59 (September 1969), 4 - 29.

Pramit Chaudhuri, ed., Aspects of Indian Economic Development (London: Allen and Unwin, 1971).

Francine R. Frankel, India's Green Revolution (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1971).

——, India's Political Economy, 1947 - 1977 (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1978).

Raj Krishna and G. S. Raychaudhuri, «Trends in Rural Savings and Capital Formation India, 1950 - 1951 to 1973 - 1974», Economic Development and Cultural Change, 30, no. 2 (January 1982), 271 - 298.

William A. Long and K. K. Seo, Management in Japan and India (New York: Praeger, 1977).

Angus Macdison, Class Structure and Economic Growth: India and Pakistan Since the Moghuls (New York: Norton, 1971).

Wilfred Malenbaum, «Modern Economic Growth in India and China: The Comparison Revisited, 1950 - 1980», Economic Development and Cultural Change, 31, no. 1 (October 1982), 45 - 84.

C. H. Shah and C. N. Vakil, eds., Agricultural Development of India: Policy and Problems (New Delhi: Orient Longman, 1979).

Subramanian Swamy, «Economic Growth in China and India, 1952 - 1970: A Comparative Appraisal», Economic Development and Cultural Change, 21 (July 1973), 1 - 84.

الفصل العاشر
صيغ الاشتراكيــة المختلفــة
VARIANTS OF SOCIALISM

في هذا الفصل سنتعرض لثلاث صيغ مختلفة للإشتراكية المخططة(هنجـاريا (المجر) والصين، والمانيا الشرقية. ولكل منها مظاهر خاصة تميزها عن النموذج السوفيتي الأساسي.

سنتعرض لهنجاريا. نظراً لجهودها الجديرة بالإهتمام لتعديل وتحسين النظام السوفيتي الأساسي من خلال لا مركزية محدودة ومختارة لصنع القرار وتقديم آلية شبه سوقية في ظل آلية الاقتصاد الجديدة New Economic Mechanism (NEM0. وصممت هذه التعديلات لدمج السوق والخطة في نظام تكون فيه التجارة الدولية على درجة من الأهمية.

وسنتعرض للصين نظراً لأهميتها السياسية الواضحة كبديل ماركسي للإتحاد السوفيتي وكممثل للإشتراكية المخططة في دولة كبيرة آهلة جداً بالسكان وفقيرة. إن من الأهمية بمكان عندئذ أن ندرسها في إطار التنمية المعاصرة.

والمانيا الشرقية دولة ناجحة نسبياً، وعلى درجة عالية من التصنيع وذات نظام اقتصادي اشتراكي مخطط، أجبرت نظراً لحجمها ووفرة مواردها أن تتبع طريق تنمية

اقتصادية مكثف. وهناك أهمية لمحاولة المانيا الغربية تحسين نظام التخطيط فيها دون تغيير سماتها الأساسية.

وقبل أن نبدأ على القارىء أن يأخذ بعين الاعتبار نقطتين هامتين:

أولاً - هناك فوارق كبيرة وهامة بين النظم الاشتراكية المخططة التي سندرسها. وهذه الفوارق يبينها الجدول (١٠ - ١).

ثانياً - وبناءاً على مميزات النظم التي بيناها في الفصل الأول، تمتلك كل واحدة من هذه النظم الملامح التقليدية للإشتراكية المخططة مركزياً، ملكية اجتماعية لوسائل الإنتاج، تركيز على الحوافز الأدبية يفوق ما نجده عادة في نظام السوق الرأسمالي، ودور حكومي أكبر تجاه التحكم بالنشاطات الاقتصادية، إن جوهر هذا الفصل ليست الملامح المشتركة بقدر ما هي الفوارق. وتهم الفوارق الموجودة بين النظم الاقتصادية الإشتراكية المدى الذي يسمح فيها للآليات السوقية وغير السوقية للقيام بأدوار التنسيق وتوفير المعلومات، والطريقة التي يتعامل بها نظام التخطيط بمشاكل الدول المتقدمة ومشاكل الاقتصادات الإشتراكية النامية، وأخيراً، طبيعة اللامركزية في اتخاذ القرار في هذه النظم.

المجر (هنغاريا): التخطيط الإشتراكي والإصلاح الاقتصادي:
Hungary - Socialist Planning and Economic Reform:

لم تخصص الدراسات المبكرة في النظم الاقتصادية المقارنة اهتماماً كبيراً بالإقتصاد الهنجاري. ولكن وفي آخر خمسة عشرة سنة ابتدأ الاقتصاديون الغربيون يعيرون اهتماماً أكبر لهنجاريا وهناك سببين رئيسيين لهذا الاهتمام.

أولاً - كما ذكر أحد المراقبين الهامين لهنجاريا والنظم الأوروبية الشرقية تتحدث التجربة الهنجارية التصحيحية عن التخطيط المركزي بنفس المقدار الذي تتحدث به عن هنجاريا، ولذلك فإن فهم تلك التجربة مهم لأولئك المهتمين بإمكانيات الإصلاح في أوروبا الشرقية ككل وكذلك أيضاً في الاتحاد السوفيتي[1] وبكلمات أخرى، إن هنجاريا نموذج دولي للإصلاح الاقتصادي للنظم الاقتصادية

الإشتراكية المخططة في أوروبا الشرقية وغيرها. والسؤال هو لماذا؟

فقبل عام ١٩٦٨ طبقت هنجاريا النموذج السوفيتي للإشتراكية المخططة مركزياً بطريقة عادية. وعلى كل حال، بدأت هنجاريا عام ١٩٦٨ بتقديم أكثر المحاولات تطرفاً للإصلاح الاقتصادي في أوروبا الشرقية (باستثناء يوغسلافيا). وبكلمات أحد المراقبين الأوائل لذلك الإصلاح قال: «إنها تشكل بوضوح أكبر تغيير متطرف في فترة ما بعد الحرب للنظام الاقتصادي لأية دولة من دول الكومكون Comecon والذي دام عدة سنوات وهناك أمل باستمراريته»[٢].

وليس غريب أن يلاقي برنامج التعديل نجاحاً محدوداً. فالمشاكل التي ظهرت (إقناع المشتركين بتغيير طريقتهم وتصارع الأهداف مثلاً) تعتبر أساسية لتجربة التعديل في نظم اشتراكية مخططة. وكان هذا سبباً رئيسياً لدراسة الاقتصاد الهنجاري.

ثانياً ـ هناك ظواهر مشتركة عديدة بين هنجاريا ودول شرقي وجنوبي أوروبا مثل يوغسلافيا. وتوفر نظاماً مقابلاً للإتحاد السوفيتي التقليدي إلى حد بعيد. فما هي الأوجه التي نعنيها؟ فهنجاريا دولة صغيرة تعتمد كثيراً على التجارة الدولية. وكانت التجربة الهنجارية لتعديل التجارة الخارجية وبشكل خاص جهودها لكي تصبح جزءاً من الاقتصاد العالمي شرقاً وغرباً تشكل النموذج الأولى. فالصعوبات التي تواجه تعديل آلية التجارة الأجنبية وإمكانيات ذلك الجهد في غاية الأهمية للإقتصاد الهنجاري وللعديد من النظم الإشتراكية المخططة في شرق أوروبا.

الجدول (١٠ - ١): ملامح مختارة لبعض
النظم الاقتصادية الاشتراكية

الملامح	يوغسلافيا	هنجاريا	المانيا الشرقية	الصين	الإتحاد السوفيتي
١ - نسبة الناتج القومي الإجمالي الناتجة عن الصناعة ١٩٧٩	51	39	49	غير متوفرة	45
٢ - مجمل الاستثمار كنسبة من الناتج القومي الإجمالي ١٩٧٨	33	26	17	غير متوفرة	28
٣ - قوة العمل كنسبة من مجموع السكان ١٩٧٩	40	47	51	غير متوفرة	47
٤ - متوسط دخل الفرد مقيسة بدولارات الولايات المتحدة ١٩٧٩	2,340	3,340	5,340	510	5,220
٥ - عدد سكان الريف كنسبة من عدد السكان ١٩٧٨	42	22	11	63	22

هنجاريا - الوضع: HUNGARY THE SETTING:

تقع هنجاريا وسط أوروبا مساحتها حوالي ٣٦٠٠٠ ميل مربع مما يجعلها تقريباً بحجم ولاية انديانا الأمريكية. وعدد سكانها حوالي ١١ مليون مقارب لعدد سكان ولاية الينوى. ومع أن هنجاريا ليس لديها اكتفاء ذاتي من الطاقة إلا أن الفحم والزيت متوافران فيها، وكذلك عدد من المعادن، بما فيها ترسبات البوكسايت الهامة.

وبالرغم من وجود التلال فيها والوديان إلا إنها إجمالاً مبسطة وذات أرض زراعية جيدة وطقس مواتى. وكما هو الحال في دول أوروبا الشرقية فمنذ الحرب العالمية الثانية شهدت تدفقاً مستمراً للسكان من المناطق الريفية للحضرية وتغير التوازن بين النشاطات الصناعية والزراعية. واليوم يعيش تقريباً نصف السكان في المناطق الحضرية.

وإجمالاً ليست هنجاريا بالدولة الغنية. وبالرغم إن بإمكان القارىء العودة للجدول (١٢ ـ ٣) لمزيد من المعلومات لكن يكفي القول بأن معظم تقديرات الناتج القومي الإجمالي أو متوسط نصيب الفرد تضع هنجاريا في موقع متوسط بين دول أوروبا الشرقية[٣]. وهي إجمالاً أغني من بلغاريا ويوغسلافيا وبالتأكيد البانيا. وفي نفس الوقت، تأتي بترتيبها بعد المانيا الشرقية وتشيكوسلوفاكيا وبولندا. ويبدو أن متوسط دخل الفرد في هنجاريا قريباً من المتوسط في اليونان. ومن هذا المنطلق تبقى التنمية الاقتصادية موضوعاً أساسياً في هنجاريا. وتبقى هنجاريا حسب المعايير الأوروبية الغربية فقيرة نسبياً، ولكن بين دول العالم الثالث تعتبر هنجاريا من أكثرها تقدماً.

الاقتصاد الهنجاري ـ قبل الإصلاح:

Hungarian Economy - Prereform:

ابتدأ أعمار الاقتصاد الهنجاري بتواضع عام ١٩٤٥[٤]. وقبل تنفيذ خطة الثلاث سنوات عام ١٩٤٧ (١٩٤٩) شملت السياسات الأساسية استقرار العملية وتغيير في طبيعة ملكية الأرض وابتداء التأميم. وصممت الخطة الثلاثية الأولى في الأساس لعودة الاقتصاد (وإذا أمكن الزيادة عن) مستوى النشاط الاقتصادي الذي ساد قبل الحرب. وتضمن تقديم تلك الخطة عدد من التغييرات، وخاصة خلق آلية للتخطيط وزيادة أكبر من نسبة الدخل القومي المخصصة للإستثمار. وإجمالاً لم تكن التغييرات متطرفة وكان هناك تصور لتنمية متزنة.

وانتهت فترة التنمية المتوازنة عندما قدمت الخطة الخمسية عام ١٩٥٠.

وازدادت نسبة الدخل المخصصة للإستثمار بشكل كبير ووجهت معظم الاستثمارات تجاه الصناعة ـ وخاصة الصناعات الثقيلة. وتغيرت هذه السياسة جزئياً عند نهاية فترة الخطة، والتي تم تأكيدها في الفترة ١٩٥٥ ـ ١٩٥٦.

ووجدت مواطن لعدة مشاكل استرعت الاهتمام فقد ظهرت الحاجة لتحسين إنتاجية العمال الصناعيين، وخاصة عن طريق تطوير نظام حوافز بطريقة أفضل لتعوض عن انخفاض عرض العمل القادم من المناطق الريفية. ونمت توازنات حادة والطلب وهي مشكلة مألوفة لمراقبي النظام السوفيتي، وخلقت مشكلة التبديد وعدم التوازن في نظام عرض المواد ـ الفنية mate-rial - technical supply خلقت الحاجة إلى آلية تنسيق جديدة أو معدلة جداً بين المنشآت(٥).

إضافة لذلك، أدى فائض الطلب على الاستثمار إلى كميات كبيرة من البنايات الجديدة الغير مكتملة ونقص في الاهتمام بالتسهيلات القديمة. وكان من الضروري إيجاد بعض الآليات للقيام بتخصيص أكثر رشدانية للإستثمار الرأسمالي. وأخيراً كانت هناك مشكلة مستمرة من الإنتاجية المنخفضة والتي يكمن سببها الأساسي في تبني وانتشار تقنيات متقدمة غير ملائمة. واعتبرت عملية تحسين التقنية شيء أساسي لاستمرارية تطور الاقتصاد.

ويبدو أن هذه الخلفية مألوفة، دولة صغيرة، على غرار النموذج السوفيتي (الستاليني) في التصنيع عالي المركزية، وتركيز على النحو الشامل وعدم مرونة في آلية التخطيط ومشاكل حوافز، والصعوبات المترتبة. وبهذه الخلفية قدمت آلية اقتصادية جديدة New Economic Mechanism في قرار الحزب عام ١٩٦٦ وطبقت عام ١٩٦٨. وتبقى كواحدة من أهم برامج الإصلاح للنظم الاشتراكية المخططة.

الاقتصاد الهنجاري في ظل الآلية الاقتصادية الجديدة:

The Hungarian Economy Under the New Economic Mechanism:

بالنسبة لمعظم النظم الاقتصادية الإشتراكية المخططة عادة ما يكون

هناك عدم اتفاق بخصوص أهمية وآثار برامج الإصلاح. والحالة الهنجارية ليست استثناءاً. فالآلية الاقتصادية الجديدة (NEM) فسرت إجمالاً على إنها تبقى على القوة لتوجيه التلاعب بخطوط النشاط الاقتصادي الأساسي (حجم واتجاه الاستثمار، وحصص الاستهلاك) بأيدي السلطات المزكزية بينما تعتمد على السوق لتنفيذ النشاطات اليومية للنظام(٦). واستوجبت آلية الاقتصاد الجديدة منح لا مركزية كبيرة لسلطة اتخاذ القرار والمسئولية من وكالات الإدارة في المستويات العليا إلى مستويات المنشآت نفسها. وإجمالاً، تشبه آلية الاقتصاد الجديدة إلى حد كبير نموذج لانج. دعنا نتفحص الخطة الأصلية لآلية الاقتصاد الجديدة.

كان هدف الآلية الاقتصادية الجديدة تجميعٌ الإتجاهات المركزية من المتغيرات الأساسية مع المسئولية المحلية لبقية القرارات. وأول التغييرات الهامة كانت التقليل الكبير من عدد وتعقيدات التوجيهات الصادرة عن المخططين المركزيين. ومع أن الأهداف الخمسية (خمس سنوات) والسنوية ظلت قائمة كما إنها تحدد الإتجاهات العامة في التغيير، إلا أن المنشآت منفردة كان قد سمح لها أن تستجيب للسوق، حيث تعتبر قوى العرض والطلب مهمة وحرة بدون قيود إلى حد كبير. وبذلك يأخذ السوق دوراً مهماً جديداً في تحديد مزيج المدخلات والمخرجات وتنسيق نشاطات المنشآت. وفي معظم الحالات، تعفي المنشآت من أهداف الإنتاج الإجبارية. وأصبحت الخطة أقل تفصيلاً، وشدد التركيز على الخطط الخمسية وقل على الخطط السنوية. وأتاح هذا التغيير مرونة أعظم.

ثانياً - تم تطوير مجموعة كبيرة من الآليات التمويلية. وكانت النغمة السائدة تقليل الرقابة من الأعلى واستعمال الأرباح كمؤشر للنجاح، وفوق ذلك كله، استغلال الأربح من قبل المنشآت. وتستخدم الأرباح في نظام للحوافز للمدراء والعمال أيضاً وكذلك لتمويل الاستثمار اللامركزي. ويصبح الأخير جزءاً كبيراً من مجمل الاستثمار في الاقتصاد تحت آلية الاقتصاد الجديده. وإجمالاً، يعوض عن تخفيف التركيز على القيود الإدارية بما سماه

استفان فرس Instvan Friss «التنظيمات الاقتصادية Economic Regulators»[٧]. وتشمل هذه التنظيمات الاقتصادية سياسة سعرية، سياسة أجور المنشأة، وسياسة مالية وميزانية. وستعطي هذه التنظيمات للمنشآت استقلالاً بينما تحافظ على نشاطات المنشآت داخل حدود مقبولة لصانعي السياسة الاقتصادية للدولة[٨]. وعلى سبيل المثال، ستسود مرونة الأسعار، ولكن ضمن حدود التضخم المقبول. وستكون سياسة الأجور أيضاً مرنة ولكن ضمن حدود هدف العمالة الكاملة. ويشجع الاستثمار اللامركزي (على مستوى المنشأة) ولكن الاستثمار من خلال ميزانية الدولة سيبقى آلية هامة لتمارس الدولة تأثيرها على الإتجاهات العامة للنشاط الاقتصادي.

وكان تعديل التجارة الأجنبية أحد المكونات الرئيسية لآلية الاقتصاد الجديدة. وإجمالاً، نصت هذه الآلية الجديدة على تخفيض التخطيط المفصل في قطاع التجارة الأجنبية: وعلى وجه الخصوص، تم تصور دور جديد للمنشآت المنتجة مقابل شركات التجارة الأجنبية Foreign Trade Corporations. وتشجع المنشآت فرادى للإشتراك مباشرة في التجارة الأجنبية. ولتسهيل هذا الانتقال قدمت مرونة الأسعار لكي تستطيع بعض الأسعار المحلية الإستجابة للتغييرات في أسعار العملات الأجنبية. وكما ذكر أحد مراقبي الإصلاح حتى مع الإبقاء على الأنواع المختلفة من القيود في قطاع التجارة الأجنبية، فإن هذا البرنامج ذو أهمية كبيرة، لأنه يعكس عمل اقتصادي أصيل (عكس محاسبي) لأسعار الصرف في اقتصاد اشتراكي مخطط[٩].

وكان الانجذاب الاحتمالي للإصلاح الاقتصادي الهنجاري واضحاً بسرعة. وكما ذكر أحد المحللين، إن تطور هذا الإصلاح يمثل بديلاً صارخاً للإصلاح الألماني الشرقي[١٠]. وحاولت هنجاريا أكثر الإصلاحات تطرفاً في النظم الإشتراكية المخططة. ومع أن آلية الاقتصاد الجديدة لم تكن بدون مشاكل إلا إنها بقيت سارية لمدة خمسة عشرة سنة وهي فترة كافية لإتاحة التوصل لبعض النتائج حول فعاليتها ومن وجهة النظر النظرية كان

الاصلاح الهنجاري يمثل ابتعاداً كبير عن النموذج السوفيتي ومحاولة حقيقية لدمج اتخاذ القرار عند المركز والأطراف كما اقترح نموذج لانج واستبقى المركز مسئوليته عن بعض القرارات الهامة، ولكن بقيت قرارات أقل لوحدات الإنتاج والإستهلاك. وعلى وجه الخصوص كان على المؤثرات السوقية تحديد الأسعار ولكن في العديد من الأحوال - وخاصة للمنتجات المعتبرة هامة للمخططين - أبقى على رقابة الأسعار المركزية وثم تقنين تحديد حجم التغيير لمعظم الأسعار.

فما هي المشاكل الأساسية التي واجهت تطبيق آلية الاقتصاد الجديدة؟ واجه المصلحون الهنجاريون ثلاثة أنواع رئيسية من الصعوبات. سنتعرض فقط للموضوعات الرئيسية ويمكن التعرف على تفاصيلها في مكان آخر[١١].

أولاً - ومع إننا لن ندخل في تفاصيل الموضوع، يجب التنويه إلى أن القيود السياسية وخاصة تأثير الإتحاد السوفيتي والمصالح المحلية قد حدت من مدى إحلال اتخاذ القرارات اللامركزية محل التحكم المركزي في المتغيرات الأساسية. وأثرت القيود السياسية أيضاً على التجارة الخارجية. وقيد الوضع السياسي ما كان بالإمكان محاولة تجاهله. (فقد راقبت هنجاريا بإهتمام إجهاض محاولة الإصلاح الاقتصادي في تشيكوسلوفياكيا من قبل السوفيت بنهاية الستينيات).

ثانياً - كان واضحاً بأن هيكل الاقتصاد الهنجاري حالة حال النظم الاقتصادية الاشتراكية المخططة الأخرى، سيتم تشكيله حسب أولويات النموذج السوفيتي. وليس من المتوقع من أي برنامج إصلاحي، بغض النظر عن المرونة السياسية، أن يتجنب مشاكل الانتقال المهمة. وفي الواقع، يجب حل المشكلة الأساسية للدمج الفعال لآليات السوق والخطة بطريقة تتلاءم مع الأولويات المركزية.

ثالثاً - ولربما الأهم، تعمل النظم الاشتراكية المخططة عادة في ظل أهداف سياسية مختلفة عن تلك في النظم السوقية الرأسمالية. وفي الحالة

الهنجارية، عملت تلك الفوارق كقيود هامة على ما حققه البرنامج الإصلاحي. وحدد ديفد جرانك في تحليله للإصلاح الهنجاري عدد منها - قبول محدود للبطالة والتضخم وقلة الرغبة في زيادة حرية حركة قوة العمل بشكل حاد[١٢]. أن هناك القيود. مع أهميتها، لم تكن حادة بشكل كافي لتؤدي إلى التخلي عن خطة الإصلاح. ولكنها أدت إلى تعديلات متنوعة للنوايا الأصلية على كل حال.

ومع أن آلية السوق كان الهدف منها توليد أسعار تستجيب لها المنشآت الصناعية، فقد أدى عدم قبول التضخم إلى فرض قيود سعرية حادة. وبالإضافة لذلك، أدى الخوف من التضخم إلى قيود على الأجور، وهو إجراء أدى بدون شك إلى الحد من التضخم ولكنه أيضاً حطم هيكل الحوافز.

وتم تطبيق الإصلاح على الهيكل الصناعي الموجود. ولقد كان عدد المنشآت الصناعية الهنجارية بعد الدمج amalgamation في بداية الستينيات كبير جداً، وعلى عكس الدول الإشتراكية الأخرى، لم تطور هنجاريا سلطات صناعية في مستوى وسيط. لذلك، وبحلول عام ١٩٧٠ كان هناك ٨١٣ منشأة صناعية فقط في هنجاريا وبمتوسط ٧ مصانع لكل منها وبتركيز جغرافي نسبي. وكما لاحظ جرانك أن هذا يعني وجود هيكل صناعي لاحتكار القلة يستطيع من خلال المخططين الإتصال بالمنشآت بسهولة دون المرور خلال الوسطاء[١٣]. في هذا الإطار ليس واضحاً إلى أي مدى قامت آلية الاقتصاد الجديدة بتحسين طبيعة وتوفر المعلومات، وليس واضحاً أيضاً أثر هيكل احتكار القلة على رشدانية التحديد اللامركزي للأسعار.

وجعلت التغييرات الحادة في أسعار الضغط العالمية في بداية السبعينيات من الضروري ربط الأسعار الداخلية والخارجية على أساس دائم. وأدت التعديلات المرحلية للأسعار الداخلية (أسعار المنتجين والمستهلكين) وإعادة تقويم العملة الهنجارية لتحافظ على الزيادات السعرية المحلية أقل من الزيادات السعرية الخارجية إلى توفير وسائل معقولة لتحقيق الأهداف طبقاً

لرأي بيلاسيكوس ـ ناجي Bela Scikos - Nagy[١٤].

ويمكن تلخيص السنوات الأولى لآلية الاقتصاد الجديدة بالطريقة التالية. في البداية، وحتى بداية السبعينيات، كان أداء الاقتصاد الهنجاري في ظل الآلية الجديدة جيداً. وكان الأداء من ناحية النمو (إنتاج، واستهلاك، والصادرات، وغيرها) جيد جداً. ولكن، عند منتصف السبعينيات أصبح تحقيق أهداف السياسة المحلية أصعب (وخاصة نمو الاستهلاك والصادرات) في وجه وضع اقتصادي دولي أقل جاذبية. وكان رد فعل هنجاريا إلى درجة ما بالعودة عن الآلية الاقتصادية الجديدة. وخلال تلك الفترة، انخفض استخدام الآليات السوقية (مثل الأسعار)، بينما ازداد تدخل الدولة في الاقتصاد[١٥]. وعلى سبيل المثال. أصبحت الأسعار الداخلية أقل واقعية عند فرض الضرائب والمعونات لتقي الاقتصاد الهنجاري المحلي من قوى السوق العالمية المخلة. وقويت القيود المفروضة على سلوك المنشآت التمويلي. وكانت النتائج تباطؤ في الأداء الاقتصادي، وتراكم الديون الأجنبية، والعودة عن آلية الاقتصاد الجديدة.

آلية الاقتصاد الجديدة في هنجاريا:

THE NEM IN HUNAGRY:

نظرة معاصرة: Contemporary Perspectives:

هل كان للأوضاع الاقتصادية الدولية في السبعينيات أثر كبير على الاقتصاد الهنجاري، مما منع التقدم في الإصلاح الاقتصادي؟ وبنفس الوقت، على كل حال، كانت برامج الإصلاح محدودة جداً نظراً لاعتبارات محلية، وفي الحقيقة نتيجة لمشاكل عادية في النظم الاشتراكية المخططة مركزياً. وكما لاحظ إدوار هويت Edward Hewett في دراسة أخيرة، مع أن اتخاذ القرارات الاقتصادية أقل مركزية هذه الأيام عما كان عليه قبل العقدين الماضيين (وأكثر لا مركزية من أية دولة أخرى عضو في الكمكون) إلا أنه

يبقى نظام اقتصادي أكثر مركزية من (عام ١٩٦٨) ما توقعته الإصلاحات في الثمانينيات[١٦].

إن تصورنا للإقتصاد الهنجاري في السبعينيات وبداية الثمانينيات مألوفاً الآن. ومع أن هنجاريا استطاعت تحويل الأداء الاقتصادي القديم إلى رفع في مستوى معيشة السكان إلا أن الأداء قد تراجع في السبعينيات. وبناءاً على البيانات الرسمية، كان متوسط معدل النمو السنوي للإنتاج العيني الصناعي ٧,٦٪ للفترة ١٩٧٠ ـ ١٩٧٥ و ٥,٧٪ للفترة ١٩٧٥ ـ ١٩٧٥ و ٢,٨٪ عام ١٩٧٩. ومن ١٩٨٠ إلى ١٩٨٢ كان متوسط النمو الاقتصادي حوالي ١٪ سنوياً[١٧]. وبالإضافة لذلك، وبناء على حسابات هيئة الأمم كان الرقم القياسي لأسعار المستهلك المحلي يتزايد خلال السبعينيات بما هو أقل من ٦٪ سنوياً. وكان ذلك معدل هائل للتضخم حسب معايير الفترة ما قبل ١٩٦٨[١٨].

والأكثر أهمية، شروط التبادل التجاري terms of trade مع كل من الغرب ودول الكمكون تحولت ضد هنجاريا بحدة بمنتصف ونهاية السبعينيات[١٩]. وكانت النتيجة الحتمية نمواً في المديونية السنوية الخارجية وتراكم الديون بالعملات الأجنبية في دولة اعتمدت على الواردات وكانت أقل تنافسية في أسواق الصادرات العالمية.

وكما ذكر هويت، كانت هناك حاجة لإدارة الطلب لتقييد الضغط التضخمي. وهذه الإدارة للطلب كان يجب أن تأخذ مكانها داخل قطاع المنشآت، لأنها لا تستطيع أن تطبق على الاستهلاك الإجمالي كما هو العادة في الاقتصادات الغربية. **ثانياً** ـ كانت هناك حاجة لتحسين تنظيم العرض على مستوى الاقتصاد الجزئي، لنظام مرتبط جداً، ولكن بغير قيود بالقطاع الأجنبي.

وعندما واجه القادة الهنجاريون هذه الصعوبات غيروا من سياساتهم الاقتصادية لتعكس بعض فهمهم للمشاكل الاقتصادية الأساسية في النظام.

وبدت التغييرات بنهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات مرة أخرى على إنها تحرك الاقتصاد للإقتراب من الأهداف الأصلية لآلية الاقتصاد الجديدة. وعلى كل حال، وكما هو الحال مع جهود الإصلاح المبكرة وقفت البيروقراطية والصعوبة المتأصلة في تنفيذ الإجراءات الجديدة كعائق للنجاح.

وكانت السياسة الاقتصادية الهنجارية بنهاية السبعينيات، وبداية الثمانينيات موجهة لتحقيق هدفين كبيرين(٢١).

أولاً ـ بذلت جهود للحفاظ على مستويات المعيشة التي تحققت للشعب الهنجاري، بالرغم من البطء الحتمي الذي وصفه هويت «التقشف».

ثانياً ـ بذلت جهود للسيطرة على عدم التوازن التجاري. وكانت الآلية الأساسية هي مجموعة إجراءات من شأنها الحد من تقدم الاقتصاد المحلي ضمن حدود معقولة من إمكاناتها التجارية المحتملة.

وبغض النظر عن التغييرات في نظام «التنظيمات الاقتصادية economic regulators» (الأسعار، وقواعد الاستثمار، وترتيبات الائتمان وغيرها) كان الهدف تحسين كفاءة المنشآت الصناعية. وكما أكد كل من المراقبين الهنجاريين والغربيين فإن المنشآت الصناعية الهنجارية كانت محمية بالكامل بالعديد من التنظيمات (نفذها المخططون، والنظام المصرفي، ووكالات الدولة وغيرها) وسياسات الحماية مثل المعونات(٢٢). وبقي هذا النظام مترابطاً في السبعينيات، ولكن له عدد من النتائج السلبية.

أولاً ـ كان الاستثمار كمكون من مكونات الطلب الكلي خارج نطاق التحكم فيه ونما بسرعة في السبعينيات(٢٣). وأدت رغبة المنشآت المنفردة في توسيع الاستثمار لتحقيق أهداف الخطة (حتى في المجالات الغير مستحقة) ورغبة الدولة بدعم هذا السلوك إلى توسع استثماري غير مبرر وأحياناً غير فعال.

ثانياً ـ يتناسب فائض الطلب على السلع الاستثمارية مع سيناريو الاستثمار ككل. علاوة على ذلك، ومع قيام الواردات بدور أساسي في

مدخلات الصناعات الهنجارية والتحكم القليل الغير فعال في مشتريات المنشآت من المدخلات من القطاع الأجنبي كان من المؤكد أن تظهر عدم الكفاءة.

ثالثاً ـ لم يكن للمنشآت الهنجارية الصناعية المحمية في السوق المحلية والمفصولة عن الأسواق العالمية بآلية الصرف الإصطناعية من حافز كبير لتطوير صادرات فعالة أو إحلال الواردات.

وعلى ضوء هذه التطورات والمشاكل الهيكلية التحتية بدأت السياسة الحكومية تركز على التوازن في الاقتصاد المحلي وضبط الخلل في التجارة الأجنبية. وتوسعت بعض الضوابط بنهاية السبعينيات مثل القيود المباشرة على أنواع معينة من استثمارات المنشآت. وفي نفس الوقت، تم التركيز على تمويل المنشآت لاستثماراتها بنفسها وهي سياسة صممت لإبعاد المنشآت الصناعية عن غطاء الحماية. وأخيراً، عملت تعديلات سعرية هامة ببداية الثمانينيات.

ومنذ استخدام آلية السعر كأداة اقتصادية ذات أهمية أساسية فإن موضوع الأسعار أخذ يحمل اعتبارات إضافية. على القارىء أن يتذكر ان من أهداف الآلية الاقتصادية الجديدة الأساسية توسيع دور الأسعار كمنظم في النظام. وبطريقة أخرى، يجب تعديل الأسعار تدريجياً بحيث تصبح عاكس إلى حد ما للندرة النسبية في النظام وبذلك تصبح ذات أهمية في عملية اتخاذ القرار. ولتحقيق ذلك تستخدم أسعار السوق العالمية كدليل.

ومع صعوبة التعميم حول نتائج هذه التجربة، فإن القول بأن القليل قد تم في السبعينيات لم يكن بعيداً عن الحقيقة. لماذا؟ فبعد عدد من السنين من العزلة عن قوى السوق لم تكن الأسعار الهنجارية المحلية عندما بدأت عملية الإصلاح قريبة من أسعار السوق العالمية وحتى أكثر بعداً عن الندرة النسبية. فالتعديل الأساسي في الأسعار النسبية كان ضرورياً إذا كانت الأسعار الهنجارية ستعكس الندرة النسبية. وحالت برامج ضبط الأسعار وتجميدها

المتعددة دون هذه التغييرات وأدت الهزات التي أصابت الاقتصاد العالمي (ارتفاع أسعار النفط) إلى تفاقم مشكلة التعديل الهنجارية[٢٤]. على كل حال، تحركت السياسات السعرية بنهاية السبعينيات وأوائل الثمانينيات مرة أخرى في الإتجاه العام لتعديل الأسعار الهنجارية تجاه أسعار السوق[٢٥].

وكان التصور لنوع التعديل الذي سيحدث أنه سيكون على خطوتين: **أولاً** ـ على أسعار السلع الإنتاجية الهنجارية أن تتعدل تدريجياً لتعكس أسعار السوق العالمية. **ثانياً** ـ تعديل أسعار السلع الإستهلاكية الهنجارية لتغطي أسعار السلع الإنتاجية المحلية. وستستوعب بعض المعونات والضرائب (مصدر أساسي للخلل القديم) الأثر الأولى. وهذه التغييرات، نموذجياً، ستجبر المنشآت المحلية لأن تواجه الحقيقة الاقتصادية بدلاً من الاعتماد على المعونات. بالإضافة لذلك بالرغم من أن المنشآت ذات الربحية العالية كانت المصدر الرئيسي لإيرادات الحكومة يجب إيجاد مصادر إيرادات جديدة. وتم تنفيذ الزيادة في الأسعار في بداية الثمانينيات. وارتفعت أسعار العديد من السلع الاستهلاكية.

كما أن تعديل أسعار قطاع التجارة الأجنبية مساوياً في تعقيده. إن أحد أهداف آلية الاقتصاد الجديدة والذي لم يتحقق هو نقل المنشآت بعيداً عن غطاء الحماية ووضعها في مكان هجومي مقابل الاقتصاد العالمي. وأُصيب تحقيق هذا الهدف بالشلل لعدد من الأسباب: **أولاً** ـ بقيت المعونات الحمائية سارية على العديد من المنشآت المتعاملة بالتجارة الأجنبية. **ثانياً** ـ لم يتحقق التعديل الأساسي للأسعار المحلية والتجارة الدولية سريعاً. **ثالثاً** ـ يجب إيجاد وسائل لتنسيق نظام آلية الاقتصاد الجديدة المختص بالتجارة مع تلك النظم المتواجدة في البلدان الإشتراكية المخططة والشريكة في التبادل التجاري. وتأكد هدف تحسين آلية التجارة الأجنبية الهنجارية بنهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات.

ولا تستطيع المنشآت الهنجارية اتخاذ قرارات رشيدة طالما استحالت المقارنة المعقولة بين الأسعار المحلية والأسعار الأجنبية. وكان يجب أن

تتخذ خطوات أولية لوضع العملة الهنجارية (فورنت forint) على نفس الخط مع العملات العالمية من حيث تحديد سعر صرف معقول وتحت الرقابة ليعكس القوة الشرائية للفورنت(٢٦). وتم التخلي عن أسعار الصرف المتعددة عام ١٩٨٢ حيث كانت شيء عادي لنظام سعر الصرف الهنجاري. وتهدف تلك الخطوات لتقوية رشدانية قرارات المنشآت لتصبح عملية مقارنة التكاليف المحلية والأسعار مع التكاليف والأسعار الأجنبية.

هنجاريا ـ توقعات في الثمانينيات:

Hungary - Prospects for the 1980s:

بدأنا الحديث هذا بالتنويه على أهمية الآلية الاقتصادية الجديدة حتى خارج نطاق هنجاريا، وتحدثنا عن مشاكلها وتوقعاتها. وتعود أهمية ذلك إلى حد كبير للتشابه بين تجربة الإصلاح الهنجارية والإصلاحات في النظم الاقتصادية الأخرى المخططة مركزياً. فما هي طبيعة هذا التشابه، وماذا يحمل لمستقبل الاقتصاد الهنجاري؟

ربما يتفق الاقتصاديون في الشرق والغرب أن أحد من أهم موضوعات الإصلاح الاقتصادي في النظم الاشتراكية المخططة هو طبيعة الترتيب التي تقود نشاط المنشآت، أو بطريقة أخرى، طبيعة الإجراءات التي تربط المخططين بالمنشآت والعكس صحيح. ولقد ثبتت صعوبة تغيير هذه الترتيبات لتحويل النظام من نمط مكثف intensive إلى نمط واسع extensive. ولا توفر النظرية دائماً أجوبة سهلة وهناك العديد في داخل النظام ممن يعارضون التغيير. علاوة على ذلك يميل الإصلاح في العديد من الحالات أخذ النظام في إتجاه غريب عن الإتجاه الذي اقترحه صانعو السياسة أو الذي يؤيده الجمهور. وأكدت هنجاريا بنهاية السبعينيات وأوائل الثمانينيات أهداف آلية الاقتصاد الجديدة وقامت بذلك مع فهم أفضل المشاكل التي حصلت خلال أوقات صعبة للعديد من الدول المشتركة بنشاط في الاقتصاد الدولي.

وسيعتمد نجاح هنجاريا أو فشلها في الثمانينيات على عاملين: **أولاً** - هل ستنفذ آلية الاقتصاد الجديدة بالكامل أو جزئياً؟ **ثانياً** - إذا نفذت بالكامل فهل ستنجح؟، إن التفكير على أساس تلك النقطتين على انفراد مهم جداً. لماذا؟ لقد أثبت نقاشنا إلى الآن أن السلطات الهنجارية ولأسباب عديدة، لم تنفذ خطة آلية الاقتصاد الجديدة الأصلية. فالخوف من التضخم لم يتح للسلطات إطلاق العنان للأسعار إلى المدى الذي تم تصوره في البداية. والخشية من البطالة قد أعاقت التخلي عن المعونات الحمائية عن المنشآت المحلية. والمصالح البيروقراطية للحفاظ على السلطة والمسئولية على تخصيص الموارد قد مثل لا مركزية اتخاذ القرارات.

وبدلاً من تطبيق آلية الاقتصاد الجديدة بالكامل حصلت تنازلات. وتعدلت الأسعار داخل إطار وضعته السلطات المركزية، وبقيت السلطات المركزية تحدد أسعار الصرف الأجنبي، وأبقى على معونات أسعار السلع الاستهلاكية.

ويتعلق السؤال التالي بأداء الاقتصاد الهنجاري في حالة تطبيق آلية الاقتصاد الجديدة الأصلية بالكامل في الأجل الطويل. ويعتقد العديد من الاقتصاديين أن تقديم إصلاحات مثل آلية الاقتصاد الجديدة (أسعار أكثر كفاءة اتخاذا قرارات أكثر على المستوى المحلي، وغيرها) سيؤدي أوتوماتيكياً إلى تحسين الأداء الاقتصادي. إن هذه الفرضية تبقى بحاجة إلى إثبات. وكما ذكر في الفصل الثاني عشر، لم يميز الأداء الاقتصادي الهنجاري إلى الآن نفسه إلى حد كبير من أداء جيرانه من الدول الإشتراكية المخططة مركزياً في أوروبا الشرقية. وقد تكون هذه الحقيقة ناتجة إما عن البطء في الانتقال إلى نظام الآلية الاقتصادية الجديدة أو أكثر أهمية طبيعة تصميم الآلية الجديدة بحد ذاتها. تذكر أن التصميم الأساسي للنظام يدعو إلى الجمع بين اتخاذ القرارات لا مركزياً في الأمور الروتينية قصيرة الأجل مع الرقابة السياسية على الإتجاه الأساسي للنشاط الاقتصادي (معدلات الاستثمار، وتخصيص الاستثمار، ومعدلات الاستهلاك). وتبقى إجابة السؤال للزمن فيما

إذا أمكن مزج القرارات قصيرة وطويلة الأجل دون أن يؤثر أحدهما على الآخر.

الصين ـ اشتراكية، التخطيط، الثورة والتنمية الاقتصادية:

CHINA - SOCIALISM, PLANNING, REVOLUTION, AND ECONOMIC DEVELOPMENT:

إن اهتمام الغرب في الصين ظاهرة قديمة. ويعزى الإهتمام الإكاديمي المعاصر لتطورين مهمين:

أولاً ـ إن مواصفات التصنيع الصيني تميزها عن الحالات الأخرى التي تعرضنا لها. وبعد مجيء الحزب الشيوعي الصيني للسلطة عام ١٩٤٩ بدأت فترة التصنيع الإشتراكي. وطبق الصينيون النموذج السوفيتي مع بعض التعديلات، في وضع يختلف عن وضع الإتحاد السوفيتي[٢٧]. ومن الطبيعي أن يهتم اقتصاديو المقارنة في عمل نظام من النوع السوفيتي في وضع كوضع الصين.

ثانياً ـ أدى تحسن العلاقات في بداية السبعينيات بين الصين والولايات المتحدة إلى تزايد الاتصالات بشكل جاد بين الدولتين[٢٨]. وإن هذه الفترة بالرغم من إنها تتضمن خلافات سياسية ومشاكل مترتبة على ذلك، إلا إنها وفرت للأمريكيين فرصة حرموا منها في السابق لدراسة النظام الصيني مباشرة. وتحسنت هذه الفرصة بنهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات عندما بدأ الصينيون بنشر كميات كبيرة من المعلومات عن اقتصادهم[٢٩]. وكانت النتيجة زيادة حادة وموسعة من الحوار المنتج مما شجع كثيراً معرفتنا بالإقتصاد الصيني. وقبل أن نتعرض لهذه المعرفة على كل حال، علينا أن نبدأ بالأساسيات. ما هي الفوارق الهامة بين الصين والحالات الأخرى التي درسناها؟

الوضع: The Setting:

أولاً ـ إن الصين دولة كبيرة جداً حسب أي تعريف. وجميل جداً

مقارنة الصين بكندا. وكندا بعدد سكان يساوي حوالي ٢٥ مليون نسمة تصل مساحتها ما لا يزيد كثيراً عن ٣,٦ مليون ميل مربع. وفي الواقع إذا استمر نمو سكان الصين بنفس المعدل الذي ساد في آخر عقدين وهو ١,٢٪ فإن بالإمكان أن تولد كندا جديدة من ناحية السكان «كل خمسة عشر شهر في الصين»[٣٠]. ويساهم السكان والأرض كمصادر في التنمية الاقتصادية ولكن يجب أن يأكل الناس، وهناك جزء كبير من أرض الصين غير ملائمة لزيادة عرض الغذاء، على الأقل مع غياب الاستثمار الرأسمالي.

ثانياً - إن الصين غنية بالموارد الطبيعية، ولكن مرة أخر، يجب استغلال مواردها لدعم أهداف التنمية الاقتصادية. ومع أن الفحم مصدر أساسي للطاقة فلم تبذل المحاولات إلا حديثاً لاستغلال النفط بطريقة هامة. أضف لذلك، تقلب المناخ الحاد والخصوبة بالإضافة إلى المنطقة الكبيرة من الجبال الوعرة يستوجب استعمال كمية كبيرة من رأس المال لرفع الإنتاج الزراعي، بغض النظر عن مساحة الأرض الصينية الكبيرة.

وأخيراً، إن أحد المظاهر الغير عادية والتي تستحق اهتمام القارىء هي تجربة الصين التاريخية الفريدة. فالصين اليوم تعتبر أقدم حضارة تعيش في العالم، وهذا مصدر فخر عظيم للصينيين. ومع وجود العديد من الأقليات العرقية في الصين (خاصة في الجزء الغربي من الصين) إلا أن المجموعة القومية المسيطرة هي قومية هان han. وتسيطر على اللغة الصينية المتعددة اللهجات لجهة المندرين Mandarin. ولا بد أن تكون الثروة الحضارية للشعب الصيني هامة بطريقة لا يمكن قياسها على مواقفهم تجاه ومساهمتهم في عملية التحديث.

ويصدم حتى الملاحظة العفوي للتنمية الاقتصادية بأهمية الفوارق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بين الصين والدول الإشتراكية الأخرى. وطالما نريد أن نقارن بين الصين بدخلها المنخفض مثلاً والولايات المتحدة ذات الدخل المرتفع علينا إذن أن نكون حذرين جداً وأن نأخذ في الاعتبار الفوارق الأساسية والكبيرة. وفي الحقيقة يمكن تقويم التنمية الاقتصادية

الصينية بطريقة أفضل إذا قارناها مع الهند، أو حتى الصين المعاصرة مع الإتحاد السوفيتي في الثلاثينيات من هذا القرن. وحتى في المقارنة الأخيرة هذه يجب أن نأخذ في الحسبان أن الصين عام ١٩٤٩ ربما كانت أكثر تخلفاً من روسيا عام ١٩١٧.

وبالنظر للوراء على المشاكل التي لا بد أن واجهت القادة والمخططين الصينيين في تبنيهم النموذج السوفيتي، فإن الأسئلة هي: كيف باستطاعة الاقتصاد الصيني في غياب المميزات التي تمتع بها القادة السوفيت عام ١٩١٧ (قدرة صناعية أساسية، وشبكة مواصلات، وغيرها) تأسيس نظام اقتصادي اشتراكي مخطط في اقتصاد زراعي فقير جداً وكبير؟ فعند تطوير اقتصاد اشتراكي مخطط كهذا، ما هي التعديلات التي يجب القيام بها في النموذج السوفيتي لتأخذ في الاعتبار حجم السكان الكبير. والفقر النسبي وسمة الصين الريفية إجمالاً؟ إلى أي مدى ستلبي قاعدة الموارد الاقتصادية الصينية حاجات التنمية الصناعية، وخاصة على ضوء الفوارق الإقليمية الكبيرة في توزيع الموارد مع احتمال كبير أن تقوم التجارة الأجنبية بدور محدود نسبياً كما هو في النموذج السوفيتي؟ هل بالإمكان تطبيق النموذج السوفيتي في التصنيع السريع الذي استخدم قبل ذلك بعشرين سنة في ظل ظروف مختلفة نوعاً ما، على الحالة الصينية بشكله الكامل أو بشكل جزئي؟

وكانت الصين في وقت ثورة ١٩٤٩ مثلاً تقليدياً لدولة من العالم الثالث: متوسط دخل منخفض للفرد، ضغط سكاني كبير على الأرض الصالحة للزراعة والموارد الأخرى، وغياب مؤسسات ملائمة للتنمية الاقتصادية. والصين ذات قطعة أرض لا تزيد كثيراً عن الولايات المتحدة وحوالي نصف حجم الإتحاد انسوفيتي، وبعدد سكان يساوي أربعة أضعاف سكان الولايات المتحدة، وحوالي ثلاثة أضعاف سكان الإتحاد السوفيتي ونصف، بدأت تطبق النموذج السوفيتي عام ١٩٤٩ بتعديلات هامة وجديرة بالذكر. وكانت النتيجة نمواً اقتصادياً هائلاً، وتنمية تتعرض لمعوقات عندما سادت العوامل الإيديولوجية والسياسية على العوامل الاقتصادية.

عندما نظرنا للنظم الاقتصادية المختلفة في عالم الواقع قمنا بتغيير الطريقة من حالة لأخرى من أجل تبيان الملامح الرئيسية للنظام. ففي حالة يوغسلافيا ركزنا معظم اهتمامنا على إدارة العمال الذاتية. وفي حالة بريطانيا، وصفنا التطور التاريخي للإقتصاد من أجل التركيز على الدور المتغير لمؤسسات هامة مثل الصناعات المؤممة. ويمكن فهم التنمية الاقتصادية الصينية بطريقة أفضل إذا تمت دراسته على أساس التطور التاريخي منذ عام ١٩٤٩ وعلى وجه الخصوص، على أساس إنه تعديل للنموذج السوفيتي للتنمية الاقتصادية.

وباتباع هذا المدخل سيكون باستطاعتنا رسم صورة عريضة للتنمية الاقتصادية الصينية تاركين التفاصيل للقارىء المهتم في الدراسة المختصة[٣٢]. ما نود تعلمه من التجربة الصينية هو فوق كل شيء مدى ملائمة نظام اشتراكي مخطط كوسيلة للتنمية الاقتصادية في دولة كبيرة وبفقر موقع.

بداية التصنيع - الخمسينيات:
The Beginning of Industrialization - the 1950 s:

أعلن ماوتسي تونج Maozedong عن قيام جمهورية الصين الشعبية عام ١٩٤٩. وتبع ذلك فترة لم الشمل المألوفة لمراقبي حالات الانتقال الإشتراكي الأخرى ما بين عام ١٩٤٩ و ١٩٥٢. وتوخت الصين تحقيق هدفين أساسيين. **أولاً** - تنفيذ إعادة توزيع الأرض على العائلات كمقدمة لجعلها تعاونية Collectivization والأخير يجب القيام به دون تسرع لا ضرورة له، **ثانياً** - تم تأميم وتجميع الملكيات في القطاع الصناعي للتحضير لتطوير تخطيط اقتصادي وطني. وأخذت خطوات أخرى - إصلاح تمويلي، وإصلاح تعليمي، وتغييرات أخرى اعتبرت ضرورية لاستقرار الاقتصاد للبدأ في الخطة الخمسية الأولى عتام ١٩٥٣. على كل حال، كانت الخطوات الأساسية تجاه تغيير قاعدة الملكية ووسائل قيادة الاقتصاد. وفي هذا المجال، كانت أولى

خطوات الصين شبيهة بتلك التي اتخذها الإتحاد السوفيي بعد الثورة. وكان من الحتمي تشابه التجربة الصينية في التغيير المؤسساتي في القطاع الريفي للتجربة السوفيتية بنهاية العشرينيات وبداية الثلاثينيات من هذا القرن، وخاصة بما يخص عمل التعاونيات السوفيتية Collectivisation وما جلبت معها من عواقب سلبية هامة(٣٣). هل عدل القادة الصينيين المدخل السوفيتي؟ على السطح قامت الدولتان بإصلاح زراعي مبدئي ـ وبإقامة أشكال مختلفة للتجارب من المنظمات، والتخلص من الفوارق الطبقية بسرعة كبيرة، وتوزيع الآلات والمعدات من خلال تسهيلات مركزية. ووضع ضغط للحد من مستويات الاستهلاك الريفي من الغذاء. وفي نفس الوقت، كانت هناك فوارق هامة. وربما كان أهم ما تم تحقيقه هو تجنب الدمار الكبير (لقطعان الماشية، والتسهيلات، وغيرها) في الصين(٣٤). وأدى هذا العامل بمفرده إلى اعتقاد معظم المراقبين بأنه تم تجنب تطرفات النموذج السوفيتي مع وجود نقاط التشابه. ولربما كان الريف الصيني أكثر ملائمة للتغيير من ناحية العوامل الإيديولوجية والتنظيمية، ولكن ليس من ناحية الآلات والمعدات. كذلك، لم يتم تطبيق مزارع الدولة وهي السمة الأساسية في التجربة السوفيتية، إلا في فترة متأخرة في الصين. والملخص، تبنت الصين النموذج السوفيتي الأساسي في الإصلاح الزراعي والمزارع الجماعية، والفوارق، على كل حال، كانت كافية لتجنب النتائج السلبية المتفرقة التي شهدها الإتحاد السوفيتي. وعلى كل يبقى مدى نجاح عملية الجماعية الصينية في تحويل الموارد لحاجات التصنيع سؤال بدون إجابة كما هو الحال في الإتحاد السوفيتي.

الهيكل التخطيطي: The Planning Apparatus:

كانت ثاني أهم سياسة اتخذت في السنوات الأولى هي تأميم الصناعة وتطوير نظام تخطيط اقتصادي وطني. وكان هناك تحول تدريجي خلال بداية الخمسينيات من الصناعة الخاصة إلى الصناعة الإشتراكية ـ وهي في الواقع أكثر تدرجاً مما كانت عليه في الإتحاد السوفيتي بعد ١٩٢٨، وربما أقل

تدرجاً فيما لو شملت الفترة في الإتحاد السوفيتي الحرب الشيوعية والسياسة الاقتصادية الجديدة. وكان هدف الانتقال من الصناعة الخاصة للإشتراكية في الصين بطيئاً ولكن عند السنوات الأخيرة للخطة الخمسية الأولى ازدادت سرعته وكان نمط التغيير من ملكية خاصة إلى نظام إجمالية الدولة البدائي. ومن ثم إلى رأسمالية الدولة المتقدم ومن ثم إلى صناعة اشتراكية[٣٥]. وعلى كل حال كانت حوالي ٦٨٪ من قيمة الإنتاج الإجمالي عام ١٩٥٥ تعزى لصناعة الدولة و ١٦٪ فقط للمنشآت المشتركة عامة ـ خاصة[٣٦]. وفي الواقع أصبح حتى الإنتاج اليدوي handicraft البسيط تحت سيطرة الدولة وهي حركة شبيهة بالتأميم المتطرف الذي حصل أثناء الحرب الشيوعية في الإتحاد السوفيتي. لذلك، ومع أن الخطط من أجل التحول الإشتراكي في كل من الزراعة والصناعة استدعت التدرج النسبي إلا أن تجربة ١٩٥٥ ـ ١٩٥٦ أثبتت أن الاعتبارات السياسية والإيديولوجية بإمكانها زيادة سرعة معدل التغيير.

وتعلم القادة السوفيت من تجربتهم ما بين عام ١٩١٧ و ١٩٢٨ أن الخلاص من السوق يستدعي إيجاد آلية بديلة للنشاط الاقتصادي لتقوم بعمل التنسيق. وكان هيكل التخطيط الصيني الذي وضع في بداية الخمسينيات وبعدئذ تم تعديله شبيهاً بالنموذج السوفيتي[٣٧]. ووحدة نشاط الإنتاج الرئيسية هي المنشأة. وكما في الإتحاد السوفيتي قام هيكل مزيج إداري من الحزب والدولة بوضع خطط خمسية (عطلت مرات عديدة) للصناعة والزراعة. وقام بوضع الخطة الصينية لجنة تخطيط حكومية state planning commission شبيهة بجسبلان في الاتحاد السوفيتي. حيث تعمل من خلال نظام الوزارة الصناعي وعلى اتصال مع الموظفين الإقليميين وموظفي المنشآت لوضع الخطة بالنهاية. وعند الموافقة عليها من قبل مجلس الدولة state council تصبح الخطة قانوناً يسري على جميع المنشآت.

وتحدد الأهداف الإنتاجية على أساس قيمتها النقدية والمادية. ويتم عمل الموازنة العينية حسب تتابع زمني على أساس توجيهات مركزية

ومعلومـات محلية. ووضعت أرقـام للتحكم وبعد تـركيبها ومـوازنتهـا على المستوى الوطني تصبح تلك الأرقام أهدافاً للخطة. ومن المحتم أن يخلق هذا النظام مشاكل شبيهة بتلك الموجودة في الحالة السوفيتية ـ عدم توازن وعجز، ونوعية سيئة، وخطط متأخرة، وانحراف النتائج عن الأهداف. وبدأ التفكير الصيني بتعديل هذا النظام يظهر على السطح بمنتصف الخمسينيات ولكن غطي عليه الإضطراب السياسي والإيديولوجي بنهاية الخمسينيات.

وأدى تطوير النظام الصيني فيما يخص الجماعية والتخطيط السريع في بعض الأحيان إلى نتائج سلبية. وكانت فترة أوائل الخمسينيات فترة اضطراب فبعـد حملة المائة وردة المعتـدلـة Hundred Flowers Campaign (١٩٥٦ ـ ١٩٥٧) كان خلال تلك الفترة نقاش مفتوح وانتقادات كثيرة للنظام وشـرع العمل بالقفزة الكبرى Great Leap Forward عام (١٩٥٨ ـ ١٩٦٠)[٣٨].

وكانت القفزة الكبرى عودة ظهـور مكثف للإيـديولـوجية، التي حلت محل العقلانية والاقتصاد. وأثيرت حملات ذات حمى ثورية لتأكيد دور جديد للفـلاحين وخاصـة من خلال الصنـاعة صغيـرة الحجم في الريف وتـطبيق المستعمرات Communes وتم التأكيد أيضاً على تطوير الموارد المائية.

ولعديد من الأسباب الاقتصادية والسياسية والإيديولوجية تم التخلي عن القفزة الكبرى عام ١٩٦٠ ولكن نظام التعاونيات الذي طبق عام ١٩٥٨ بقي مع بعض التعديل[٣٩]. وتمت إقامة المستعمرات الريفية في البداية بوحدات كبيرة تشمل عدداً من الجماعيات (تعاونيات متقدمة) لإنتاج منتجات زراعية والأشغال اليدوية ولتقوم بدور وحدات حكومية محلية. وواجهت المستعمرات (بمتوسط عدد يساوي حوالي ٢٦٠٠٠ وحوالي ٤٦٠٠ عائلة) مشاكل عديدة. وكانت في الواقع، الوحدات الزراعية التي تحتوي على ٥٠ ألف عائلة صعبة التنسيق ويخيم على الحوافز الفردية حجم الجمـاعية. وحسنت التعـديلات اللاحقة من نظام المستعمرات.

أول عشرة سنوات: The First Ten Years:

كيف نستطيع تقويم أول عشرة سنوات من تجربة الصين التصنيعية؟ فكما لاحظ أحد المراقبين، يمكن القول إجمالاً بأنه خلال ١٩٥٣ ـ ١٩٥٧ تبع الصينيون الخطوط العريضة للإستراتيجية الستالينية من النمو المنتخب في ظل ظروف من التقشف بثلاثة شروط هامة[٤٠]:

أولاً ـ ضغط أقل من القطاع الزراعي، ربما كان هذا اعترافاً بالعناصر الهامة التحتية للحالة الصينية، سكان بأعداد كبيرة وريفيين وفقراء. وعلى افتراض أن القادة الصينيين قد تعلموا من التجربة السوفيتية في الجماعية السريعة وعلى الرغم من نقاط التشابه المتعددة بين الحالتين فإن تكاليف الحالة السوفيتية المتطرفة قد تم تجنبها في الصين.

ثانياً ـ على عكس الحالة السوفيتية، التي وجهت موارد الدولة تجاه القطاع الزراعي من خلال مزارع الدولة، ومحطات الآلات والجرارات وغيرها فقد كانت الزراعة في السنوات الأولى في النظام الصيني الجديد ممولة ذاتياً. وقد يعكس هذا مستوى التطور الأقل كثيراً في الصين عام ١٩٤٩ عما كانت عليه الزراعة في الإتحاد السوفيتي مثلاً عام ١٩٢٨[٤١].

ثالثاً ـ اعتمد كثير من الصينيين على منشآت الدولة كمصدر للإيراد يستخلص منها أرصدة الاستثمار. وفي عام ١٩٥٣ مثلاً، كانت حصة موارد منشآت الدولة حوالي ٣٥٪ من مجموع إيرادات الميزانية وارتفعت إلى ٤٦٪ عام ١٩٥٧. وبالمقارنة كانت أهم مصادر الإيراد للميزانية في السنوات الأولى من حركة التصنيع السوفيتية من الضرائب العكسية turnovertax وتلعب الإيرادات من المنشآت دوراً ثانوياً. وشكل قرار عدم الاعتماد على الضرائب المفروضة على الفلاحين فهماً على أن هذه السياسة لا يمكن تطبيقها على زراعة الكفاف.

وتبنت الصين خلال الخمسينيات الإستراتيجية السوفيتية القائلة «التصنيع أولاً». واستوعبت الصناعة الثقيلة متوسط استثمار يصل إلى ٨٥٪ في الفترة

١٩٥٣ ـ ١٩٥٨. وبنفس الفترة خصصت فقط ٨٪ من استثمارات الدولة للزراعة. بينما وصل الاستثمار الإجمالي ما بين ٢٠٪ إلى ٢٥٪ من الناتج القومي[٤٢]. وتشير هذه الأرقام، إجمالاً، لمعدل تراكم عالي لبلد فقير (لكن ليس مرتفع ارتفاع معدل الاستثمار في الاتحاد السوفيتي في بداية الثلاثينيات). وبتركيز إجمالي على الصناعة والصناعة الثقيلة منها على وجه الخصوص.

ماذا بإمكاننا القول عن الأداء الاقتصادي الصيني خلال الخمسينيات؟ كان الأداء إجمالاً قوياً ولكنه غير متوازن. فقد تضاعف متوسط دخل الفرد من الناتج القومي الإجمالي وهو أداء ملفت للنظر، وتزايد الإنتاج الصناعي إلى تسعة أضعاف ولكن زيادة طفيفة في الإنتاج الزراعي. ولكن كانت السنوات الأولى إجمالاً سنوات تحضير للحركة consolidation. وشهدت أول خطة خمسية نمواً عظيماً في الإنتاج. وشهدت السنوات الأخيرة من الخمسينيات مزيجاً من التقدم والتقهقر في الصناعة والزراعة.

وكانت سمة الأداء الاقتصادي الصيني اللامعة في الخمسينيات هي أثر التضاربات الإيديولوجية. وبناءاً على حسابات سبرامانيان سوامي subrama-nian swamy نمى الناتج القومي الإجمالي الصيني بمعدل ٦٪ سنوياً من عام ١٩٥٢ ـ ١٩٥٦[٤٣]. ولم يتم تحقيق مستوى عام ١٩٥٨ من الناتج القومي الإجمالي حتى عام ١٩٦٣. لذلك فقد أدت القفزة الكبيرة إلى نكسة كبيرة للنمو الصيني.

وكانت القفزة الكبيرة قد تم التخلي عنها بنهاية الخمسينيات في وقت ساءت فيه العلاقات بشكل متسارع مع الإتحاد السوفيتي. وكان الانفصال الإيديولوجي (والاقتصادي) ـ بين هاتين الدولتين قد اكتمل عام ١٩٦٠. ومع أن دور المعونات الأجنبية في تجربة التنمية الصينية قد كان عند حده الأدنى إلا أن المساهمة السوفيتية قد كانت مهمة في السنوات الأولى، وخاصة في مجال المعونات الفنية. وتحول الانفصال إلى تجربة جيدة للقادة والمخططين الصينيين.

الستينيات ـ تنمية واضطراب:

The 1960 s - Development and Distruption:

كانت الستينيات مثل العقد السابق لها يمكن تقسيمها إلى فترتين مختلفتين تماماً: استقرار في بدايتها وثورة بنهايتها.

كانت بداية الستينيات فترة هدوء نسبي سادها ميل للنظر تجاه توازن للتنمية الاقتصادية، وتحديث في القطاع الزراعي وتخلص من آثار القفزة الكبيرة. وكانت الستينيات بالنسبة للصناعة فترة إصلاح كبيرة ـ وتحرك بعيد عن أهمية الناتج الإجمالي المسيطر وهو معيار النجاح الأساسي في الخمسينيات وباتجاه النوعية في الإنتاج والتخلص من عيوب نظام التخطيط.

وإلى حد ما كانت كلا من التحكم المركزي والمباشرة المحلية عوامل موضعاً للتغيير. وحاول المركز وضع ضغط على المنشآت لتحسين النوعية وأن يكون الاهتمام بالكفاءة، ولتشجيع دور الخبرات الفنية في عملية اتخاذ القرار. وفي نفس الوقت، كان ميل لنقل العديد من القرارات خاصة الدقيقة منها للمستوى المحلي. فمثلاً، أقيمت مؤسسات صناعية محلية لتخدم الحاجات المحلية (وخاصة الريفية) ومع أن الاهتمام بالربحية وكفاءة المنشآت قد تعرض لهجوم قوى خلال الثورة الثقافية بنهاية الستينيات إلا أن الدليل يشير إلى أن الهيكل الصناعي الصيني في الستينيات قد عدل ليلائم أوضاع صينية غريبة، وثبت التعديل إلى حد كبير أمام الإضطرابات اللاحقة.

وخلال بداية الستينيات تم تركيز جديد على دور الزراعة في الاقتصاد والحاجة إلى ميكنة وإعادة تنظيم ذلك القطاع. وحدث تغيير كبير للمستعمرة. ولأن المستعمرة ثبت انها كبيرة جداً فقد أخذت التجمعات الوسيطة مثل «الفليق brigade» والمستوى الأدنى مثل «الفريق team» أهمية جديدة. وتحول الاهتمام من المكافآت الغير المادية وهي من سمات نظام المستعمرات القديم، إلى تفضيل الحوافز المادية وإعادة تطبيق قطع الأرض الخاصة. ومع أن عدد المستعمرات قد انخفض خلال الستينيات إلا أن دورها في الشئون

الإجتماعية والثقافية، والسياسية في الريف قد بقي دون تعديل حتى خلال السبعينيات.

وبالإضافة للتغييرات الإدارية وتحول السياسات فقد شهدت الستينيات انتشار حملة تعليمية بين سكان الصين. وكانت هناك جهود لإعادة تعليم السكان حسب فلسفة ماو.وأدت هذه الحملة إلى وضع أساس الثورة الثقافية

وساد في بداية الستينيات فترة من العقلانية ـ إصلاح وتغيير ضمن إطار محدد التعريف ـ ويمكن أن يقال العكس تماماً عن الثورة الثقافية عام ١٩٦٦ ـ ١٩٦٩ لقد كانت الثورة الثقافية، والتي يصعب على المراقب الغربي أن يفهمها، ثورة للأفكار والتخلي عن ما سبقها من أفكار سائدة. ولخروجها من نضال الحزب الشيوعي فلم تكن الثورة الثقافية جدلاً حول الأفكار الاقتصادية. وفي الحقيقة، فإن متضمناتها الاقتصادية وإخلالها بالنشاط الإقتصادي لم تظهر للعيان إلا لاحقاً. وعلى كل حال، ومع اضطراب النشاط الاقتصادي بشكل كبير إلا أن الترتيبات التنظيمية في الصناعة والزراعة لا يبدو إنها قد تغيرت بشكل كبير.

وكان للثورة الثقافية كما للقفزة الكبيرة آثار مأساوية على الإنتاج. وكان الاضطراب عظيماً لدرجة أنه لا يتوفر تقدير معقول للناتج القومي الإجمالي لتلك الفترة. وتشير تقديرات سوامي إلى أن الناتج القومي الإجمالي قد فشل في الزيادة ما بين ١٩٦٥ و ١٩٧٠ وكانت الخسارة في الإنتاج مساوية أو أكثر حدة من خسارة القفزة الكبيرة[٤٤].

الصين بعد الثورة الثقافية:

China After the Cultural Revolution:

من الغريب أن تفحص الحوادث المتعلقة بالإقتصاد الصيني في السبعينيات والثمانينيات يشير إلى نمط من الالتفاف والدوران ومزيج الإيديولوجية ـ الاقتصاد مشابه للسنوات الأولى. وبغض النظر عن التقارب الأمريكي الصيني وتدفق المعلومات الكبير حول الاقتصاد الصيني إلا إنه

يبقى من الصعب تقويم بنوع من الثقة، أثر البرامج والسياسات التي تطورت خلال هذه السنوات.

وكانت بداية السبعينيات فترة انتعاش من الثورة الثقافية[٤٥]. وجادل العلماء الغربيون إجمالاً بأن الثورة الثقافية قد كانت نكسة كبيرة للتنمية الاقتصادية الصينية والتحديث. علاوة على ذلك، واجهت محاولة العودة لبداية السبعينيات الهادئة عدة عوائق. فقد مات شوان لاي Zhou Enlai وهو المدافع عن الخط الغير متطرف moderate في التصنيع ولفترة طويلة في الشهر الأول من عام ١٩٧٦. وفي سبتمبر التالي توفى ماوتسي تونج وهو أبو الثورة والمؤيد لاستمرارية العقلية الثورية. وبعد ذلك بقليل، في اكتوبر من عام ١٩٧٦، تم اعتقال «عصابة الأربعة Gang of Four» الممثلة لليسار الثوري واستمرارية نمط التصنيع الستاليني المقترن مع الحماس الثوري[٤٦]. ومهدت هذه الأحداث الطريق لتغييرات أساسية في سياسة الصين الاقتصادية. فعودة العناصر المحافظة يعني المباشرة الآنية في الحركة نحو التصنيع والتحديث.

وأعلن هيو جوفرنج Hua Goufeng عام ١٩٧٨ خطة العشرة سنوات لعصرنة الصين. وهذه الخطة التي تغطي الفترة ١٩٧٥ ـ ١٩٨٥ كان هدفها تحديث أربعة قطاعات ـ وهي الصناعة، والزراعة، والعلوم والتقنية، والدفاع. وكانت الخطة المبدئية هائلة. حيث سيكون متوسط معدل النمو السنوي للإنتاج الصناعي ١٠٪ والإنتاج الزراعي ٤ ـ ٥٪. وسيكون التركيز تقليدياً، الصناعة في المقدمة وخاصة الصناعة الثقيلة. وبنهاية عام ١٩٧٨، على كل حال، أدى عدم التوازن في الاقتصاد إلى تغيير هام. حيث أعلن هيوجوفونج برنامجاً عاماً من الإصلاح الاقتصادي في الحقيقة ألغى خطة العشرة سنوات. وفي الواقع حلت خطط السنة الواحدة محل خطة العشر سنوات الميتة. وأعلنت في عام ١٩٨٢ خطة خمسية للفترة ١٩٨١ ـ ١٩٨٥ ولكن في الواقع غطت هذه الخطة الفترة ١٩٨٣ ـ ١٩٨٥ فما هي عدم التوازنات وما هي الخطوات التي اتخذت لتعديل النظام؟

والمشاكل التي حلت بالإقتصاد الصيني في الأساس خلال السبعينيات والثمانينيات ناتجة عن محاولة السعي للتصنيع حسب النموذج الستاليني. وتم إضعاف الحوافز المادية نتيجة للتركيز المستمر على عملية التراكم. علاوة على ذلك حظيت الصناعات الثقيلة بنصيب الأسد من ذلك التراكم، ونتيجة لذلك نمت مشاكل في قطاع الطاقة والمواصلات، والسلع الاستهلاكية.

ومع أن الصينيين قد حاولوا تعديل ترتيبات أعمالهم دون الإفصاح عن برنامج إصلاحي محدد فإن برنامج الإصلاح الذي أعلن عنه بنهاية عام ١٩٧٨ ومن ثم اندرج تحت ما يسمى «برنامج الثماني نقاط» لم يزد عن مجرد تعديل أساسي وتقوية للنظام. وتم توجيه الإصلاحات تجاه عدد من المشاكل.

أولاً - تغيرت الأولويات. إذ حصلت الصناعة الخفيفة، والزراعة، والبنية التحتية على اهتمام أكبر. ومثلاً، انخفضت حصة الاستثمار في الصناعة الثقيلة من ٥٤,٧٪ عام ١٩٧٨ إلى ٤٠,٣٪ عام ١٩٨١[٤٧].

ثانياً - كان هناك محاولة كبيرة لأن تكون صناعة القرارات في المنشآت الصناعية لا مركزية. وبذلك تصبح المنشآت الصناعية مسئولة عن عملياتها. وأُعطي سلطة أعظم ومسئولية أكبر من أجل توزيع عائدات المنشآت من بين الأشياء الأخرى. وبالتدريج أصبحت أرباح المنشآت بالإمكان الاحتفاظ بها من أجل استثمار المنشآت في المستقبل وإعطاء علاوات وغيرها.

ثالثاً - تغييرات هامة ستنفذ في قطاع الزراعة. وركزت الإصلاحات (التي تعرضنا لها أخيراً) على تغييرات آلية المدفوعات وأهمية الحوافز المادية.

لقد كانت نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات فترة انخفاض للإنجاز الاقتصادي في الصين إجمالاً. وفي الحقيقة يجب أن لا ننسى أن بطء النمو قد أصاب الدول الإشتراكية المخططة الأخرى خلال تلك الفترة. وانخفضت معدلات النمو الصيني إجمالاً ويعلم المراقبون الغربيون تمام العلم أن

الشغف بالتجارة الخارجية الذي حدث في السنوات السابقة قد انقلب إلى العكس retrenchment. ولم تكن البنية الأساسية الصينية ببساطة قادرة على دعم الأهداف السابقة(٤٨) وبدى أن مستقبل برنامج الإصلاح بقدوم عام ١٩٨٢ و ١٩٨٣ موضع شك حيث ظهرت مرة أخرى الأهداف التقليدية والوسائل ـ مثل نمو نسبة الاستثمار في الاقتصاد والنسبة العالية منه مخصصة للصناعة وخاصة الثقيلة منها. علاوة على ذلك. ركزت الإيديولوجية المحافظة في ظل قيادة دنج زيوبنج Deng Ziaoping على الأنماط الرشيدة في التنمية والتحديث. وليس من الواضح في عام ١٩٨٣ هل ستبقى هي المظهر المسيطر أم لا. ولكن، وقبل أن نتعرض لأثر الأحداث الأخيرة والإحتمالات، دعنا نتفحص القطاع المسيطر في الاقتصاد الصيني وهو الزراعة.

الصين ـ الاقتصاد الريفي: China - The Rural Economy:

لم نختر في تعرضنا للنظم الاقتصادية المختلفة دائماً أن نعير اهتماماً خاصاً للإقتصاد الريفي. فلم تكن الزراعة موضع اهتمام في دراستنا لهنجاريا ولن تكون واحدة أيضاً من اهتماماتنا في دراسة جمهورية المانيا الديمقراطية.

والزراعة وبكل المقاييس هي القطاع المسيطر في الاقتصاد الصيني (ويشمل تعريفها العريض النشاط الاقتصادي الريفي إجمالاً). ومن عدة أوجه (النمو الاقتصادي المستقبلي أو التغيير الهيكلي ورفاهة الشعب الصيني الاقتصادية ومشاركة الصين في التجارة الدولية) فسيرتبط الأداء الإجمالي في المستقبل كثيراً بأداء الاقتصاد الريفي. فليس من الغريب إذن أن تكون الزراعة بؤرة الإستفسار من قبل العلماء وغيرهم في الولايات المتحدة. أما هدفنا هنا فهو متواضع. وبالإضافة لما قيل نود أن نضيف بعض المعلومات عن تنظيم الزراعة الصينية، وعلاوة على ذلك سنتعرض للتغييرات الحديثة في السياسة الزراعية الصينية ونعلق على الإمكانات المستقبلية.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن المستعمرة Commune أشهر الوحدات التنظيمية في ريف الصين. وليست هي على كل حال بوحدة التنظيم الأساسية.

فمسئولية القيام بالأعمال اليومية من صلاحية فريق الإنتاج Production team الذي يضم عدداً من العائلات. وتتجمع فرق الإنتاج داخل القرية لتشكل فيلق brigade. وتتجمع الفيالق لتشكل مستعمرة يصل عددها هذه الأيام إلى ٥٠ ألف[٤٩].

وفوق المستعمرة فهناك الإقليم county الذي يمثل وحدة الدولة المسئولة عن الإشراف على النشاط الزراعي. ولدورها في تنفيذ الخطة الاقتصادية الوطنية التي تديرها وزارة الزراعة وللغابات أثر كبير على التخطيط للمدخلات والمخرجات[٥٠].

وبالإضافة لنظام المستعمرة فقد نمت قطع الأرض الخاصة في أهميتها في السنوات الأخيرة وتوفر حوالي ثلث دخل العائلات الريفية تقريباً[٥١]. وفي الصين أيضاً عدداً من مزارع الدولة. وتنظم هذه المزارع وتسير بطريقة مماثلة لتلك التي في الإتحاد السوفيتي. ولها أهمية متواضعة من حيث مساحة الأرض، ومساهمتها في الإنتاج وغيرها.

وتوزع المكافآت في المستعمرة حسب نظام النقاط المختلفة عن نظام يوم العمل الذي استعمل قديماً في المزارع الجماعية السوفيتية. ويتراكم للأفراد نقاط لقاء عمل تم تنفيذه على أسس يومية والمكافأة على ذلك تشتق من باقي دخل المستعمرة ـ بمعنى، الإيرادات ناقصاً النفقات (والنفقات تشمل الاستثمار في المستعمرة).

ويمكن وصف الأداء الزراعي الصيني على أساس المؤشرات المجملة البسيطة على إنه جيد ولكنه مزيج. وتعكس التغيرات الأخيرة في الاقتصاد الريفي الصيني اهتماماً بهذا السجل المزيج والاقتناع بأهمية الزراعة في النمو المستقبلي والتنمية. فمثلاً، ما بين ١٩٥٥/٥٧ و ١٩٧٧/٧٩ نمت القيمة الإجمالية للإنتاج الزراعي بمتوسط معدل سنوي ٢,٩٪ وبمعدل زيادة في نصيب الفرد يساوي ١٪[٥٢]. ونما إنتاج القمح بنصف ذلك المعدل بينما نما إنتاج اللحم بضعف ذلك المعدل. أضف إلى ذلك، كان هناك تقلبات كبيرة

في الأداء حسب المناطق وحسب نوع الإنتاج مما أدى إلى عجز في بعض المواد وزيادة الحاجة للواردات في السبعينيات.

وتغيرت السياسات الزراعية كثيراً في السبعينيات والثمانينيات ولكن أثر هذه التغيرات سيعرف فقط مع الزمن وعلى مدى تطبيق هذه التغييرات. وإجمالاً، تقع التغييرات في صعيدين أساسيين - ترتيبات الإنتاج والحوافز.

ولقد ساد نمط نقل مسئولية الخطة للمستويات الدنيا، مع مسئولية محلية وتطويع الإنتاج حسب الظروف المحلية، بدلاً من اتباع الإرشادات المركزية[٥٣]. حيث تغيرت أهداف المنطقة المزروعة sowing إلى أهداف مشتريات الدولة وهو تغير شبيه بالتعديلات القديمة في ممارسة التخطيط الزراعي السوفيتي[٥٤].

ثانياً - تم تحول أساسي لصالح توسيع الحوافز المادية[٥٥]. وحدث هذا التغيير في اتجاهين. فقد حل نظام المسئولية محل نظام النقاط في تقويم العمل. مع أن النظام الجديد له أشكال مختلفة إلا أن شكله الأساسي هو مكافأة أولئك الذين يقبلون وينفذون المهام (العائلات مثلاً) وعمل ذلك على أساس المهام التي قبلت والنتائج التي تحققت، والإتجاه الثاني هو تطبيق زيادات سعرية كبيرة بالإضافة إلى جهود الدولة لضمان توفير الغذاء والنتيجة المرجوة هي زيادة جهد الفلاحين لتوسيع إنتاج المحاصيل الزراعية.

فما هي إمكانات الزراعة الصينية المستقبلية؟ إن الزراعة الصينية متزنة بمعنى إنها تستدعي الإنتباه لعدد مختلف من الجبهات. **أولاً** - يجب أن تكون المدخلات كافية من ناحية الحجم وعلى السياسة الزراعية نقل التقنية إلى الزراعة من أجل زيادة الإنتاجية الزراعية. وليس في الصين مساحات كبيرة من الأرض العاطلة والصالحة للزراعة، وليس باستطاعة استعمال المخصبات الكيماوية الحفاظ على معدل النمو الذي حصل في السبعينيات[٥٦]. **ثانياً** - ستكون الحوافز دون شك ذات أهمية ولكن الزيادة في الأسعار التي ترفع دخل الفلاحين يجب أن تقترن بزيادة توفر السلع

الإستهلاكية لكي تكون الحوافز فعالة. وذلك لتجنب التضخم. **ثالثاً** - على المناخ السياسي أن يدعم تنفيذ سياسة استقرارية والإستمرار في حقن الاقتصاد الريفي بالبحث العلمي. وللزراعة الآن أولوية عالية ولكن هل ستستمر هذه الأولوية؟ **رابعاً** - مثل الإتحاد السوفيتي، فإن الأوضاع المناخية قد تكون متقلبة بحدة في الصين. فهي عنصر هام في الزراعة الصينية ولكن لا يمكن التحكم بها في الثمانينيات.

تقويم للنظام الصيني: An Appraisal of the Cinese System:

لقد عرضنا صورة أولوية للتنمية الاقتصادية الصينية منذ عام ١٩٤٩. فأين نقف الآن من ناحية التقويم الإجمالي؟ ويجب تفحص النظام الصيني من ناحيتين، كتطبيق للنموذج السوفيتي من التخطيط الاقتصادي ومن ناحية ترتيباته التنظيمية.

وإجمالاً، يمكن الاستنتاج بأن الصينيين قد استعملوا فعلاً النموذج السوفيتي لدعم حركة التصنيع. ولا يعني هذا عدم وجود فوارق بين الحالتين الصينية والسوفيتية، ولكن مجرد إشارة إلى أن الصينيين قد تبنوا الخطوط العامة من النموذج السوفيتي - التخطيط المركزي، والزراعة الجماعية، والتركيز على الصناعة وخاصة الثقيلة منها، والإبتعاد عن التجارة في القطاع الأجنبي، وإيجاد حوافز مادية ومعنوية لتحفيز العمال، وتركيز على الإنتاج الإجمالي على حساب النوعية والتنوع. وفي نفس الوقت، استطاع الصينيون تعديل النموذج السوفيتي لصالحهم - في مجالات إدخال الزراعة الجماعية، وتمويل الاستثمار وتعديل الأولويات. وفي الواقع، ومنذ نهاية الخمسينيات وخاصة بنهاية السبعينيات تطبق الصين إصلاح اقتصادي. ويختلف هذا الإصلاح عن الإصلاحات في الاقتصادات الإشتراكية المخططة في أوروبا الشرقية، فالتغيير في الصين يهدف تجاه تعديل النموذج السوفيتي ليلائم الأوضاع الصينية الخاصة وليس تأقلم للنضوج.

وتم الابتعاد عن استراتيجية الصناعة أولاً المتطرفة مع اقتناع إنه في

دولة ذات مستوى منخفض من التطور الاقتصادي وعدد سكان يزيد عن الألف مليون يجب أن تكون الأولوية للزراعة في مثل هذا النظام. علاوة على ذلك، تم التخفيف من صرامة اتخاذ القرارات على أسس مركزية لصالح المركزية في الإشراف على قرارات أقل (ولكنها هامة) وزيادة إشراف ومرونة على المستويات الدنيا. وأخيراً، أبدى الصينيون مرونة أكبر في مجال الحوافز المادية والأدبية. وازداد في السنوات الأخيرة دور الحوافز المادية وتحاول الدولة أن تبقى على توازن بينها وبين توفر السلع الإستهلاكية.

وسنقوم بتقويم الأداء الاقتصادي الصيني في الفصل الثاني عشر. وباستطاعتنا القول أن أكثر الملامح الغير عادية في الأداء الصيني هي الميل للسماح للإيديولوجية بتحديد الرشد الاقتصادي. وذكرنا سالفاً التكاليف الباهظة للقفزة الكبيرة والثورة الثقافية من ناحية النمو الاقتصادي الذي ضاع. فمن الغريب إذن أن يكون الأداء الاقتصادي، الصيني مع كل هذا ليس ضعيفاً. وفي الحقيقة، عند مقارنته مع جاره كثيفة السكان وهي الهند، فإن الأداء الطويل الأجل الصيني يحظى باحترام كبير. مرة أخرى، كل هذا يعتمد على معيار القياس فبالمقارنة بكوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان فإن أداء النمو الصيني ليس باهراً.

طموحات: Prospects:

ذكرنا سالفاً مدى صعوبة التنبؤ بالإتجاهات الاقتصادية المستقبلية الصينية مع أي درجة من الثقة أو الدقة. وعلى كل حال، فإنه من المحتمل تحديد بعض القوى التي ستكون بدون شك مهمة.

وبوجه عام. كان هناك ميل للنظر للإقتصاد الصيني المعاصر كنظام مصاب بما هو متطرف من النموذج السوفيتي للتصنيع. وأخذت الصين بعض خطوات مترددة تحت قيادة ما بعد ماوتسي تونج الجديدة لتعديل النموذج ولكن تحت ظروف مختلفة عن تلك التي في الإتحاد السوفيتي والدول الأوروبية الشرقية.

ومن الواضح أن نمو الاقتصاد الصيني في المستقبل في قطاعي الزراعة والصناعة يجب أن يقوم على أساس نمو كبير في معدل الإنتاجية. ويشير تقدير بدائي حديث قام به روبرت درنبرجر Robert Dernberger إلى أن إنتاجية العناصر الكلية في الاقتصاد الصيني قد انخفضت بمتوسط معدله السنوي يساوي ٢,٧٥٪ ما بين بداية الخمسينيات ونهاية السبعينيات(٥٧). ويعني هذا أن مدخلات العناصر قد نمت بسرعة أكبر من الناتج المحقق. وهذه النتيجة حتى ولو كانت بدائية إلا إنها يجب، أن تكون نذيراً لاقتصاد يحاول الحركة باتجاه نمط نمو مكثف عند مستوى متحفظ من التطور وتحت ضغط سكاني مستمر.

وطبق الصينيون الإصلاح الاقتصادي على عدة جبهات. ولكن رأينا سالفاً في حالة هنجاريا والإتحاد السوفيتي وهي دول ذات نظم أكثر نضوجاً من الصين إن الإصلاح الاقتصادي المعقول صعب التنفيذ.

ويظهر بروس رنلدز Bruce Reynolds وهو المرجع الغربي عن الإصلاح الصناعي الصيني بعض الشك ويقترح أن النظام الصناعي يشجع الهيكل المركزي البيروقراطي وليس هناك من أمل كبير في أن يؤول الإصلاح إلى زيادة في الإنتاجية(٥٨). وجزئياً، تحد المشاكل المألوفة من فعالية الإصلاح الاقتصادي الصيني، وأصبحت تتم الإصلاحات على خطوات. فمثلاً لم تقترن محاولة تغيير قوانين اتخاذ القرارات في المنشآت مع إصلاح سعري ذو معنى. وفي حالة أخرى، لم يقترن تحسين نظام الحوافز في الزراعة مع اهتمام كبير بإنتاج السلع الصناعية الخفيفة إجمالاً أو سلع استهلاكية على وجه الخصوص.

ولقد قيل الكثير عن عدم التوازن في الاقتصاد الصيني وهي نغمة أقل تردداً في الحديث عن النظم الإشتراكية المخططة الأخرى. إن عدم التوازنات هذه هامة، فمثلاً، ذكر العديد من المراقبين أن الصين تقف في مكان الحذر precarious من ناحية الطاقة وتوفرها(٥٩). ففي الصين احتياطيات ولكن يجب استغلالها. وتؤدي عدم كفاية نظام المواصلات الصينية إلى الحد من قدرتها

على جلب كمية كافية من الفحم للمنشآت الصناعية[٦٠]. وفي نفس الوقت ينقص الصين التقنية ونظام الدعم الضروري من أجل تنمية سريعة لإنتاج النفط المحلي. ومع أن القطاع الأجنبي يلعب دوراً كبيراً بهذا المجال إلا أن النشوة euphoria الغربية التي حصلت في السبعينيات قد كانت في غير محلها كما حصل قبل ذلك في السنوات الأولى لتوقيع اتفاقية الحد من الأسلحة (الإنفراج أو ديتانت detente) مع الإتحاد السوفيتي. وبالرغم من أن السياسة تلعب دور ما، لكن الأهم من ذلك والأقوى هو عدم قدرة الاقتصاد الصيني ببساطة أن يشرك القطاع الأجنبي في تنميته الاقتصادية بطريقة أكثر فعالية.

وأخيراً، سيكون للآثار السياسية أو الإيديولوجية وهي التي تقوم بدور الشمسية على النظام الاقتصادي الصيني، سيكون لها أثر عظيم على الأحداث الاقتصادية في المستقبل. لقد تعلمنا بالتأكيد أن الموقف المحافظ في الإتحاد السوفيتي قد أوقف إصلاحاً اقتصادياً معقولاً. فإذا عاد الموقف الثوري المتطرف في الصين فقد لا تحدث حتى محاولة الإصلاح الاقتصادي. لقد لاحظنا سابقاً إنه قد ظهر بعض التراجع في الثمانينيات عن مواقف نهاية السبعينيات ولقد كانت الخطوات التي اتخذت لتنفيذ خطة طويلة الأجل لزيادة الإنتاج الزراعي والصناعي بحلول عام ٢٠٠٠ مهزوزة على أحسن الفروض[٦١]. فهل سيسود الموقف المحافظ المنصب على الأقل جزئياً على الإصلاح الاقتصادي والتحديث أو هل ستؤدي عودة التطرف مرة أخرى إلى الحيلولة دون التقدم تجاه التنمية الاقتصادية؟ إن هذه الأسئلة تستدعي المراقبة.

المانيا الشرقية ـ نمو مكثف مع التخطيط:
EAST GERMANY - INTENSIVE GROWTH WITH PLANNING:

هناك سببين لشمول اقتصاد المانيا الشرقية، جمهورية المانيا الديمقراطية في هذا الكتاب.

أولاً ـ تمثل جمهورية المانيا الديمقراطية إقتصاداً اشتراكياً مخططاً أرغم على التطور من خلال خط نمو مكثف Intensive بدلاً من شامل extensive. وخلال فترة ما بعد الحرب شهدت إلمانيا الشرقية انخفاضاً في عدد السكان نتيجة لهجرة السكان لالمانيا الغربية، ولمعدلات الولادة المنخفضة جداً وخسارة السكان أثناء الحرب. ولم يكن متوفراً قوة عمل كافية لدعم التوسع السريع في العمالة. علاوة على ذلك، فإن سلطات المانيا الشرقية مقيدة قرب المانيا الغربية منها مما يجعلها لا تسمح بوجود فوارق كبيرة غير مبررة في مستويات المعيشة بين الدولتين. فمستوى الحياة المرتفع في المانيا الغربية شيء معروف تماماً في المانيا الشرقية نظراً لقربهم من تلفزيونه المانيا الغربية وكذلك تدفق الزوار من المانيا الإتحادية. لذلك وبالرغم من مستوى متوسط الدخل النسبي فقد كانت معدلات الاستثمار لالمانيا الشرقية أقل من المتوسط (حسب معايير الكتلة السوفيتية) خلال فترة ما بعد الحرب. وبناء عليه، لم ينعم الالمان الشرقيون بمعدلات الاستثمار المرتفعة في نمو مخزون رأس المال. حتى ولو نما رأس المال بسرعة، على كل حال، يبقى السؤال المتعلق بمدى فعالية ذلك نتيجة قلة القوى العاملة بدون إجابة. وتصلح تجربة المانيا الشرقية كمثال هام لنظام اشتراكي مخطط آخر ابتعد عن نمط النمو الشامل إلى المكثف.

والسبب الثاني لدرسة إلمانيا الشرقية لأنها الدولة الوحيدة في الكتلة السوفيتية التي حاولت تجربة كاملة بما يسمى اللبرارلية Liberalism ـ فكرة إمكانية زيادة كفاءة التخطيط المركزي بتفويض السلطة التخطيطية لمستويات أدنى. وبدأ في هذه التجربة المسماة بالنظام الاقتصادي الجديد عام ١٩٦٣ وانتهت ببداية السبعينيات، ومع إن حياتها كانت قصيرة إلا أن النظام الاقتصادي الجديد قد وفر حالة ذات أهمية لدراسة محاولة تفويض صلاحية اتخاذ القرار في نظام اشتراكي مخطط هاتين النقطتين وحقيقة أداء المانيا الشرقية الاقتصادي كان قوياً حسب معايير الدول الاشتراكية المخططة يتطلب شملها في حديثنا عن الأشكال المختلفة للنظم الاشتراكية الاقتصادية[٦٢].

الوضع التاريخي: Historical Setting:

إن التطور التاريخي لنظام المانيا الشرقية الاقتصادي جزء لا يتجزأ من تاريخ تقسيم المانيا بعد الحرب العالمية الثانية. لقد خلق مؤتمر بوتسدام potsdam الذي عقد في نهاية صيف عام ١٩٤٥ خلق أربعة مناطق احتلال (منطقة للسوفيت وللفرنسيين والإنجليز والأمريكان) وأنتج الإتفاقية التي تنص على استمرار معاملة المانيا ما بعد الحرب كدولة واحدة. وأصبح واضحاً حتى قبل انتهاء المؤتمر أن السياسات الاجتماعية، والسياسة الاقتصادية للسوفيت والحلفاء الغربيين تختلف كثيراً في المناطق التي تقع تحت قبضتهم. فقد أممت الإدارة العسكرية السوفيتية في المانيا معظم الصناعات والمصارف وأرض تزيد عن ١٠٠ هكتار. وبحلول يوليو عام ١٩٤٥ أقامت الإدارة العسكرية السوفيتية الإدارة المركزية الألمانية للصناعية والمواصلات والزراعة والغابات والمحروقات والطاقة عام ١٩٤٧. وفي إبريل ١٩٤٦ اقيم حزب الوحدة الاشتراكي socialist unity party من قبل الإدارة العسكرية السوفيتية تحت قيادة ولتر أولبرخ Walter Ulbricht (الذي عاد لالمانيا بعد قضاء سنوات الحرب في الإتحاد السوفيتي).

وكانت السياسات الأولية لقوات الاحتلال السوفيتي والحلفاء تأخير عملية نمو المانيا. وكان الحلفاء يخشون قوة الاقتصاد الالماني. وفي المنطقة السوفيتية اتبعت سياسة نشطة من التحصيل كتعويض عن الحرب. وفككت عدة مصانع وأرسلت آلاتها للإتحاد السوفيتي. وجمع السوفيت تعويضات عن الحرب أيضاً بوضع يدهم على حصص من إنتاج الصناعة الألمانية الجارية. وفي مناطق الحلفاء تم تغير كبير في السياسة عام ١٩٤٧ حيث ساد اعتقاد أن الإزدهار الاقتصادي الأوروبي يعتمد كثيراً على ازدهار الاقتصاد الألماني. وأعلنت خطة مارشال للمساعدة من قبل الولايات المتحدة وفي مايو عام ١٩٤٧ اندمجت المناطق الواقعة تحت يد الحلفاء إلى منطقة اقتصادية متحدة. وفي يوليو ١٩٤٨، طبق إصلاح نقدي مستقل في المناطق المحتلة من قبل السوفيت والمناطق المحتلة من قبل الحلفاء وهو عمل جعل من

تقسيم المانيا ما بعد الحرب تقسيماً رسمياً. وفي الربيع وصيف عام ١٩٤٩ تم تبني دستورين مختلفين واحد في جمهورية المانيا الإتحادية والثاني في جمهورية المانيا الديمقراطية.

وكانت التغييرات في النظام الاقتصادي لإلمانيا الشرقية والتي حصلت أثناء التقسيم السياسي لالمانيا متوقعة. فبنهاية الأربعينيات كانت تقريباً جميع الصناعات والمواصلات، والمصارف مؤممة وبدأت عملية الجماعية عام ١٩٥٢ وانتهت عام ١٩٦٠. وبقيت الأعمال اليدوية البسيطة handicrafts والتجارة بالتجزئة مملوكة ملكية خاصة وحتى الآن فإن ٧٥٪ من العمال في الأعمال اليدوية يعملون لدى منشآت مملوكة ملكية خاصة.

الوضع الراهن: The Contemporary Setting:

إن مساحة المانيا الشرقية تقل قليلاً عن نصف مساحة المانيا الغربية. وسكانها حوالي ١٧ مليون أو ما يعادل ربع عدد سكان المانيا الغربية. والجزء الشمالي من المانيا الشرقية قليل السكان ومتخصص بالإنتاج الزراعي، والمناطق الصناعية تقع في الجنوب. ومن ناحية الموارد الوطنية ففي المانيا الشرقية احتياطيات الفحم البني وأملاح الكالسيوم، وإجمالاً، يمكن اعتبار المانيا الشرقية دولة فقيرة بالموارد وتعتمد صناعتها على الواردات من المواد الخام.

وتصل العمالة إلى أكثر من نصف عدد سكان إلمانيا الشرقية وهي نسبة من أعلى النسب في العالم. ونسبة مشاركة النساء تزيد عن ٨٠٪ وأكمل ثلثي العاملين التأهيل أو التدريب المهني أو تعليم عالي. والصناعة هي القطاع الاقتصادي الأساسي في المانيا الشرقية. وأهم فروع الصناعة هي الكيماويات وبناء الآلات وآلات المواصلات والإلكترونيات. ويقع متوسط دخل الفرد في المانيا الشرقية قمة قائمة الدول الإشتراكية المخططة، ولكنه يصل إلى نصف متوسط الدخل في المانيا الغربية فقط.

النظام الاقتصاد السابق لالمانيا الشرقية قبل ظهور النظام الاقتصادي الجديد :

The East German Economic System Prior to the New Economic System:

إن نموذج التخطيط وإدارة الأعمال الذي طبق في المانيا الشرقية بنهاية الحرب الثانية لا يختلف كثيراً عن النموذج السوفيتي. وتمت ترجمة أسماء الأجهزة الإدارية المختلفة والممارسات الإدارية مباشرة من اللغة الروسية للألمانية. وقبل عام ١٩٦٣، كان الاختلاف عن النمط السوفيتي يتمثل في زيادة الاهتمام في الملكية الخاصة في بعض القطاعات ـ مثل الأعمال اليدوية البسيطة، والبيع بالتجزئة وإلى حد أقل الزراعة(٦٣). علاوة على ذلك، وحتى عام ١٩٧١ كانت المنشآت المختلفة التي تملك الدولة جزءاً منها مهمة في الصناعة وتجارة التجزئة؛ وتصل إلى ١٠٪ من مجموع الإنتاج في ذلك القطاع(٦٤). وبعد عام ١٩٧١، تحولت إلى منشآت حكومية.

وبالفوارق البسيطة هذه فإن نظام التخطيط الألماني الشرقي وإدارة الأعمال تقريباً مطابقة تماماً لتلك التي شرحناها في الفصل السابع عن الاقتصاد السوفيتي. يحدد الحزب الشيوعي المحتكر (حزب الوحدة الإشتراكي) الأولويات للجنة التخطيط الحكومية والتي بالتعاون مع الوزارات تقيم خطط ملزمة وتوازنات تضبط الأعمال خلال سنوات الخطة وتحتوي خطة الأعمال على معلومات كثيرة متعلقة بعمليات الأعمال، وتتراوح من توجيهات لأهداف الإنتاج إلى المدخلات للتمويل ولقوة العمل، وعلى كل حال، فإن المعيار الأساسي للنجاح هو تحقيق خطة الإنتاج.

ولا تقتصر المشابهة بين النموذج السوفيتي والالماني الشرقي على التفاصيل المتعلقة بالإدارة فالإصلاحات الاقتصادية التي طبقتها المانيا الشرقية قبل عام ١٩٦٣ اقتدت كثيراً بالإتحاد السوفيتي. لذلك، وعندما تحول خريتشوف عن النظام الوزاري بمنتصف الخمسينيات إلى نظام الإدارة الإقليمية تبعت المانيا الشرقية ذلك الأسلوب. ولم يتحرك الألمان الشرقيين بمفردهم حتى عام ١٩٦٣ في محاولة لتحسين نظامهم التخطيطي والتحكم الاقتصادي. وحتى في هذه الحالة، تتبعوا القرار السوفيتي بالسماح للنقاش المفتوح حول الإصلاح الاقتصادي، ما يسمى بالجدل اللبرالي.

النظام الاقتصادي الجديد: The New Economic System:

أعلنت القيادة الألمانية الشرقية النظام الاقتصادي الألماني الشرقي ـ الجديد عام ١٩٦٣، وكان أول إصلاح اقتصادي أساسي لاقتصاد اشتراكي مخطط مركزياً (باستثناء حركة اليوغسلاف في الإدارة الذاتية). وتركزت حول اقتراحات إصلاحية طرحها الاقتصادي السوفيتي لبرمان Evsei Liberman وبذلك وفرت أرضية اختيار لأفكاره عن تحويل السلطة لمستويات أدنى devolution، كما أن بعض المبادىء الإصلاحية التي نفذت في ألمانيا الشرقية وجدت طريقها إلى الإصلاح الروسي عام ١٩٦٥. ويستطيع المرء التساؤل فيما إذا تتبع السوفيت خطي التجربة الألمانية الشرقية.

وفحوى اقتراح لبرمان هو أن التخطيط قد يكون أكثر كفاءة إذا قل الحمل الإداري عن المخططين المركزيين وذلك بالسماح لمؤسسات تخطيطية وسيطة والمنشآت نفسها اتخاذ قرارات أكثر. وكان هدف لبرمان تقوية التخطيط الإداري، وليس الخلاص منه، ويعتقد لبرمان أن تحويل قرارات التخطيط لمستويات إدارية دنيا وخاصة لمدراء المنشآت قد يؤدي إلى تلك النتيجة. وتحت نظام لبرمان، لم تطرح للسؤال إطلاقاً إمكانية الحفاظ على تخطيط الإنتاج الإلزامي.

ولتحقيق تخويل السلطة، اقترح لبرمان قصر حجم الأهداف التي يحددها المركز على الإنتاج وأنواعه مما يترك المنشآت حرة في تحديد قرارات مدخلاتها عن طريق شبكة التجارة بالجملة. ويعدل نظام الحوافز لترفع من الربحية كأكثر معايير النجاح أهمية، بشرط أن يتحقق التنفيذ الناجح لأهداف الإنتاج. وتكافأ المنشآت لمحاولتها تحقيق أهداف ربحية صعبة وأن تعطى لها أهداف طويلة الأجل لا تزداد فجأة بعد سنة نجاح واحدة. وعلى المنشآت أن تدفع غرامة فائدة interest charges لاستخدامها رأس المال لتشجيع استخدام تلك المدخلات باقتصاد (برشد)، ويتم إصلاح سعري إجمالي لضمان تأسيس القرارات في المنشآت على قائمة أسعار رشيدة[٦٦].

وفي وسط الحديث الذي تبع اقتراح لبرمان قامت ألمانيا الشرقية بالإعلان عن

النظام الاقتصادي الجديد(٦٧). وكان الخوف الناتج عن انخفاض نمو الإنتاج والإنتاجية بعد عام ١٩٦٠ محفزاً لذلك الإصلاح، حيث لم تتحرك معدلات النمو إطلاقاً حسب الإحصائيات الرسمية عام ١٩٦٢ و ١٩٦٣. وفي عام ١٩٦٣، انخفض عدد أهداف الإنتاج المخططة مركزياً والموازنات، وتحولت مسئولية التخطيط لها والتسعير لمستويات تخطيط أدنى وللمنشآت نفسها. وفي هذا المجال، حصلت اتحادات منشآت الدولة على معظم السلطة في التخطيط وإقامة الموازنات للسلع المنتجة تحت سيطرتهم. ويجب التأكيد ان مجموع الإنتاج والتوزيع المخطط لم يقل، وانتقل صنع القرار ببساطة لمستويات أدنى(٦٨).

ونتيجة لإصدار الإعلان على توزيع مهمة التخطيط كان عليهم القبول بواحد من أهم سلبيات نظام لبرمان. فإذا انخفض عدد التوازنات المركزية فكيف سيكون باستطاعة الدولة ضمان التوازن الكلي بين العروض والطلبات للسلع الصناعية؟ بمعنى إذا تحملت السلطات الصناعية والمنشآت مسئولية التخطيط والتوازنات، لمدخلاتهم وإنتاجهم فكيف باستطاعة افرد أن يضمن توازن المدخلات والمخرجات على المستوى الوطني (وخاصة تلك التي تخترق حدود السلطات الضيقة)؟ إن أمل لبرمان نفسه أن يكون باستطاعة نظام التسعير الرشيد وإقامة شبكة التجارة بالجملة حل المشكلة هذه.

وكان رد فعل الألمان الشرقيين لمشكلة التوازن الكلي بالتأكيد على نظام للتعاقد بين الموردين والمستخدمين. ويحاول القائمون على الموازنات باستخدامهم المعلومات عن العقود القائمة مساواة العروض بالطلبات. فإذا وجد الموازنين (اتحادات المنشآت الحكومية، والمنشآت، والوزارات) أن العقود القائمة لسلعة ما لا ينسجم مع التوازن الكلي فإن باستطاعتهم طلب تغيير العقود. ويجب أن يعوض طرفي - العقد من صندوق خاص يتحكم به الموازنين، وإلا، يجب تنفيذ العقود بدقة، والمظهر الفريد لنظام العقود الألماني الشرقي في ظل النظام الاقتصادي الجديد هو أن العقود يجب أن لا تكون نتيجة للتوازن ولكن العكس هو الصحيح. ويمكن للمرء القول أن مساهمة الألمان الشرقيين في نظام لبرمان هي تعويض نظام العقول محل شبكة التجارة بالجملة.

وكما ذكر لبرمان نفسه أن تفويض السلطة التخطيطية يتطلب تغييراً في نظام الحوافز وإصلاحاً لنظام الأسعار. وكلاهما نفذ في المانيا الشرقية ما بين عام ١٩٦٣ و ١٩٦٨. وازداد دور الأرباح في تلك الفترة. ففي البداية كانت الأرباح مرتبطة بتحقيق أهداف الإنتاج الأساسية. وألا، يخفض صندوق أرباح المكافآت كثيراً. علاوة على ذلك، وهو صحيح كما اقترح لبرمان، إن نظام الأرباح طويل الأجل قد قدم لحماية المدراء من آثار التدرج للأعلى، توضع بواقي الأرباح في صندوق استثمار المنشأة، وفرض غرامة فائدة على رأس المال. وانتهى الإصلاح السعري عام ١٩٦٧. ولضمان بقاء الأسعار كعاكس للتكلفة مع الزمن، خولت صلاحية وضع الأسعار للسلطات الصناعية والمنشآت نفسها. ووضعت قواعد لتغيير الأسعار المتكرر.

انهيار النظام الاقتصادي الجديد:

Demise of the New Economic System:

يتفق طلاق الاقتصاد الألماني الشرقي أن العمل بالنظام الاقتصادي الجديد قد انتهى بعد عام ١٩٧٠[٦٩]. وكما بين مايكل كيرن Michel Keren في دراساته للإصلاح الألماني الشرقي، إنه تم التراجع عن معظم الملامح الهامة لإصلاح عام ١٩٦٣ بحلول عام ١٩٧١. وازداد عدد الأهداف والتوازنات المحددة مركزياً وضعف نظام العقود. وكانت هناك عودة للأهداف الإنتاجية الإجمالية والتقليل من أهمية الأهداف الربحية، وأعيدت مركزية سلطة تحديد الأسعار ولم تعلن السلطات الألمانية الشرقية رسمياً عن تخليها عن النظام الاقتصادي الجديد، لذلك يصعب تحديد موعد محدد لانهيار ذلك النظام.

وقد يتسائل الفرد لماذا شعر الألمان أن عليهم التخلي عن تلك التجربة. إذ لا يمكن أن يكون السبب ضعف معدلات النمو لأن الفترة ١٩٦٤ - ١٩٧٠ شهدت عودة معدلات النمو المرتفعة، مع أن معدلات النمو الرسمية كانت أعلى بعد عام ١٩٧٠[٧٠]. وبناءاً على كيرن. كان السبب الأساسي للتخلي عن النظام الاقتصادي الجديد هو زيادة صعوبة tautness التخطيط بعد ١٩٦٨ ومحاولة فصل الاقتصاد إلى

قطاع ذو أولوية مركزية وقطاع ذو أولوية ثانوية.

وحصل استثناء هام للنظام الاقتصادي الجديد عام ١٩٦٨. فقد أعاد إعلان «التخطيط بناءاً على المهام المحددة للهيكل» الفروع ذات الأهمية العليا والنشاطات (خاصة المتعلقة بالتحديث والصادرات) لنظام التحكم المركزي القديم إن تلك النشاطات «المحددة للهيكل» يجب استثناؤها من النظام الاقتصادي الجديد، والنشاطات الأقل أهمية تعطي مهمة القيام بها لسلطات إدارية على مستوى أقل وللمنشآت نفسها. وبذلك أقيم نظام إداري ثنائي مما أوجد تناقضاً داخلياً وجعل من الصعب الاستمرار بالتجربة المعزوة للبرلمان.

وبعدها جاءت مرحلة من التخطيط الطموح جداً. وحاولت السلطات المركزية تخطيط النشاطات المحددة للهيكل ولكنها تركت النشاطات الأخرى ليتم تنظيمها حسب مبادىء النظام الاقتصادي الجديد. وأدت الأهداف الطموحة جداً إجمالاً إلى عجز، وخاصة في المواد الخام والطاقة. وتراكم العجز في ميزان المدفوعات مع الإتحاد السوفيتي. وبينت ضوابط الخطة ملامح انهيار ونتيجة للحجوز والاختناقات bettlenecks التي انتشرت في الاقتصاد أعادت الدولة للتحكم المركزي على النشاطات المخططة التي خولت سابقاً للسلطات الدنيا والمنشآت. وعنت إعادة المركزية هذه انهيار النظام الاقتصادي الجديد. فقد تبين أن المركزية وتفويض السلطة لمستويات أدنى لا يجتمعان. على أية حال، فإن تجربة ألمانيا الشرقية بنظام لبرمان بينها لم تكن ناجحة من ناحية النمو الاقتصادي فقد فشلت بالإستمرار لأكثر من سبع سنوات، وواجهت مصيراً شبيهاً بمصير الإصلاح السوفيتي عام ١٩٦٥ والذي تم التخلي عنه أيضاً في نفس الفترة.

ومن الصعب تقويم النظام الاقتصادي الجديد نظراً لمحدودية حياته ولأن الفرد لا يستطيع تحديد مدى المصداقية في تنفيذه. فمعظم المعلومات عن الإصلاح معتمدة على القرارات والإعلانات الحكومية ومن المعلوم أن هناك مصالح خاصة قوية ضد الإصلاح والتجديد في تلك الإقتصاديات المخططة. فهل كان ذلك امتحان حقيقي لنظام لبرمان (لبرمانية) وان بالإمكان تحسين التخطيط عندما يتم تخويله لمستويات أدنى؟ لذلك لا يستطيع المرء أن يعتبر التجربة الألمانية الشرقية

كامتحان صحيح للبرمانية. وتشير حقيقة التخلي عن الإصلاح أن الإصلاح اللبرماني سيفشل بغياب التغييرات الهامة الحقيقية في الأسعار الصناعية وعلاقات المنشآت وحوافز المنشآت. ولم تجر أية محاولة جديدة لتحويل أسعار الجملة إلى أسعار «ندرة» وتوليفة قطاع الأولوية المركزية بتخويل السلطة على قطاعات الأولوية المنخفضة جعل من مشكلة إيجاد التوازن أكثر صعوبة. وإن اللامركزية دون وجود نوع من آلية للتوازن (مثل نظام أسعار الندرة) كما حصل في حالة المانيا الشرقية ستؤدي إلى تفشي العجز وعدم وضوح رؤيا ما لم تكن المهام المخططة سهلة جداً. ولكن في النظام الذي يتطلب أهداف سهلة لن يكون مقبولاً في الأجل الطويل.

السبعينيات والثمانينيات، التخطيط الكفؤ عن طريق المجمعات[٧١]:

The 1970 a and 1980 s - Efficient Planning Through Combines:

كان التخلي عن النظام الاقتصادي الجديد مؤشراً على نهاية تجربة زيادة الكفاءة الاقتصادية من خلال حرية أعظم للمدراء في صنع القرار. وبقي الإقتصاد الألماني الشرقي على كل حال في اعتماده على النمو من خلال تحسين الكفاءة بعد النظام الاقتصادي الجديد كما كان عليه من قبل فإذا تم التخلي عن تخويل السلطة واللامركزية لمستوى المنشآت فما هو النظام الذي يستطيع أن يحل محله؟

تهدف المانيا الشرقية في السبعينيات والثمانينيات إلى تحسين الكفاءة من خلال التخطيط. وأعاد التاريخ نفسه حيث أخذت السلطات الألمانية الشرقية مرة أخرى في تقليد التجارب السوفيتية. وتوصل الألمان الشرقيين إلى قناعة وهي أن سلطات التخطيط والإدارة الوسيطة القوية بإمكانها تبسيط وتحسين التخطيط إلى درجة كبيرة.

وبدأ العمل على إيجاد سلطات تخطيط وسيط في بداية السبعينيات. والسلطة الإدارية الوسيطة في حالة المانيا الشرقية هي المجمع combine والذي يختلف كثيراً عن المنظمات الوسيطة التي أُقيمت في ظل النظام الاقتصادي الجديد. وللمجمع سلطات قوية على المنشآت المنفردة وبإمكانه دمج منشآت من فروع (وزارات) متخلفة إذا شكل اتحادهما وحدة اقتصادية رشيدة. وأقيمت المجمعات لتحقيق فائدة

اقتصاديات الحجم. ولإقامة علاقات عرض فعالة، ولتوفير تخصيص أفضل للإستثمار. وفي المانيا الشرقية اليوم يستطيع الفرد أن يجد أربعة أو خمسة أنواع من المجمعات تتراوح من منشآت وحيدة كبيرة جداً، إلى مجمعات مندمجة رأسياً من الصناعات التحويلية والموردين لها، لمجمعات أفقية للمنشآت الصناعية.

ولقد كان معدل إنشاء المجمعات سريعاً. ففي عام ١٩٧٣ كان هناك ٣٧ مجمعاً. وببداية الثمانينيات جمعت تقريباً جميع المنشآت الصناعية والعمرانية في مجمعات (هناك حوالي ١٥٧ مجمعاً عام ١٩٨١) وتصل حصة المجمعات إلى أكثر من ٩٠٪ من العمالة في الصناعة المدارة مركزياً. وتشرف أربعة وزارات صناعية ـ الإلكترونيات، والهندسة الثقيلة، والكيماويات والصناعات الخفيفة ـ على ٥٠٪ من المجمعات الموجودة. ويبين الشكل (١٠ ـ ١) لائحة لتنظيم الاقتصاد الألماني الشرقي في الثمانينيات مؤكداً الحقيقة أن إحدى عشرة وزارة تتعامل مباشرة مع المجمعات التي تحت سيطرتهم. ومن الجدير بالذكر هو غياب خطوط السلطة من الوزارات للمنشآت.

ما هو الدور الذي تلعبه المجمعات في الاقتصاد الألماني؟ من المفروض أن تقوم المجمعات بالكثير من المسئوليات التي كانت تمارسها الوزارات سابقاً.

وعلى وجه الخصوص، أُعطيت المجمعات مسئوليات شاسعة في تطوير الخطة، وتوازن المواد، وإدارة وتنسيق تنفيذ الخطة. وتخول الوزارات ولجان التخطيط أهداف أقل ولكنها أكثر إجمالية للمجمعات، والتي تتولى مسئولية وضع التفاصيل العملية.

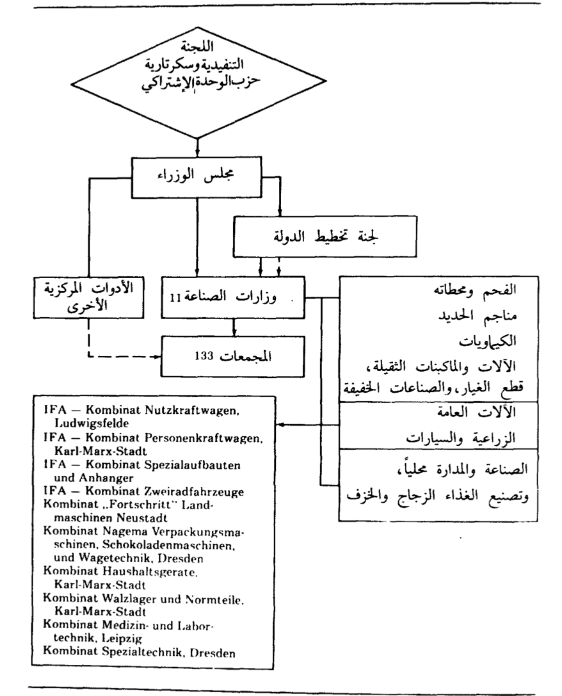
وببساطة، إن الهدف الأساسي من حركة المجمعات هو أن تحل محل نظام الإدارة السائد ذو الثلاثة مستويات (المنشآة ـ سلطة وسيطة ـ سلطة مركزية) نظام ذو مستويين أسهل للإدارة (مجمعات ـ السلطة المركزية). وبهذه الطريقة وبدلاً من التخطيط وإدارة المنشآت من قبل السلطات المركزية (الوزارات ولجنة التخطيط الحكومية) وبمساعدة السلطات الوسيطة فإن المجمعات تنسق وتدير أعضاءها من المنشآت. وفي الواقع، يمكن النظر للمجمعات على إنها منشآة عظيمة تستطيع

السلطات المركزية التعامل معها مباشرة. ولا يتطلب من السلطات المركزية الآن أن تخطط وتنسق بين آلاف المنشآت المنفردة، وبدلاً من ذلك، عليهم التعامل فقط مع ما هو أقل من ٢٠٠ مجمع. وبهذه الطريقة تخف مهام التخطيط والتنسيق من على كاهل الوزارات، وبإمكان الوزارات أن تكون أكثر حرية في التركيز على الأهداف الكلية، تاركة المجمعات لتحويل هذه الأهداف العامة إلى ممارسات عملية.

إن دور المنشآة داخل المجمعات حساس جداً. فالإعلان الرسمي يؤكد على استمرارية الإستقلال القانوني للمنشأة. ولكن الحقيقة تختلف عن ذلك. فطالما بقيت المنشآت مستقلة داخل المجمع سيستمر العمل بنظام الإدارة ذو الثلاثة مستويات. فإذا كان باستطاعة المنشآت اتخاذ القرار بما يخص تخصيص الموارد باستقلالية فإن هذا يتطلب بالرغم من ذلك الإشراف والتحكم في هذه المنشآت من قبل السلطات الوسيطة والمركزية. وبناء على وجهة نظر طلاب نظام مجمعات المانيا الشرقية فإن على معظم المنشآت التخلي عن كثير من استقلاليتها عند انضمامها للمجمع. ويبدو أن للمدير العام للمجمع الحق القانوني للتحكم في قرارات تخصص الموارد للمنشآت كآحاد. ويبدو أن المجمع يعمل على مبدأ قانون الرجل الواحد كمميز للمنشأة مع إنه تم تحديد شروط لوضع القرارات الإجمالية من قبل لجان من الخبراء الفنيين المشهورين ومدراء المنشآت.

وما زال الوقت مبكراً لتقويم حركة المجمعات الآن. ولا نعرف فيما إذا كانت إعادة تخصيص السلطة للمجمعات كوسيط بين السلطات المركزية والمنشآت ستؤدي إلى جعل التخطيط أكثر فعالية. هل سيؤدي الاقتصاد المخطط المبني على التفاعل بين عدد قليل من المنشآت المندمجة الكبيرة وبين السلطات المركزية إلى زيادة النمو والكفاءة؟ وسيعتمد نجاح أو فشل فكرة المجمعات على حل عدد من علاقات القوة. ولم يتم تحديد تقسيم السلطة بين الوزارات والتجمعات إلى الآن بوضوح. والفكرة العامة أن تركز الوزارة على قرارات إجمالية عريضة وللمجمعات أن تحدد التفاصيل. فهل ستدع الوزارات المجمعات تعمل بهذه الطريقة؟ وتشير أحداث السبعينيات والثمانينيات إلى أن الوزارات تحاول استعادة السلطات المفقودة. ومثلاً، وضعت الوزارات عدداً من آليات الضبط للإشراف على المجمعات. وأقيمت لجان

شكل (١٠ - ١): تنظيم اقتصاد المانيا الشرقية ١٩٨١



المصدر: Source: Adapted from Angela Scherzinger, "Planungssystem, in DDR und Osteuropa, Ein Handbuch (Opladin: Leske Verlag, 1981), p. 41

تحكم وزارية عديدة لتشرف على تخطيط المجمعات وتنفيذها للخطط. والموضوع الغير محلول الآخر هو ماذا سيحصل عندما تخترق المجمعات الحدود عبر الوزارات. فقد عارضت الوزارات دمج المنشآت amalgamation تحت سيطرتها بالمجمعات التي تخدم وزارات أخرى حتى إذا كانت المنشآت المندمجة هذه معقولة اقتصادياً. فالتجمعات تهدد مجال سلطة الوزارات التي سادت لفترة طويلة. والموضوع الثالث الغير محلول هو العلاقة بين المجمع والمنشآت. فإذا تخلت المنشآة عن استقلالها الذاتي عند اشتراكها في المجمع فإن من الواضح أن تزداد القرارات التي ستتخذ على المستوى الأعلى من مستوى المنشآة وستكون أكثر من ذي قبل. وليس من المعروف أن هذا سيحسن من اتخاذ القرارات. علاوة على ذلك، لا يجيب المجمع عن موضوع السلوك الوظيفي السيء، كيف تقوم أداء المجمعات؟ ماذا سيمنع المجمعات من تبني عوامل السلامة التي اعتمدت عليها المنشآت لسنوات عديدة؟ هل عوامل السلامة هذه التي يجب التخلص منها قبل تحسن الكفاءة يمكن تحقيقها؟

أداء اقتصاد المانيا الشرقية[٧٢]:

The Performance of the East German Economy:

ننتقل الآن من النظام الاقتصادي الجديد إلى نقاش أداء اقتصاد المانيا الشرقية. وكلاهما مرتبط بالآخر لأن الأداء السيء للنمو الاقتصادي في بداية الستينيات كان السبب في تطبيق الإصلاح الألماني الشرقي، وصحيح أيضاً أن النمو الاقتصادي كان مرضياً إجمالاً خلال فترة النظام الاقتصادي الجديد.

وفي فترة ما بعد الحرب نتج نمو الاقتصاد الألماني إلى حد كبير عن نمو إنتاج وحدة العمل ورأس المال كمدخلات (نمو مكثف entensive) بدلاً من زيادة حجم المدخلات (نمو شاسع extensive). ما مدى نجاح المانيا الشرقية في هذا المجال؟ ان تفحص النمو في المانيا الشرقية بعد الشفاء من الدمار بعد الحرب العالمية الثانية يبين أن النمو كان رائعاً حسب المعايير الدولية.

فقد نما الناتج القومي الإجمالي ما بين عام ١٩٦٠ و ١٩٨٠ بمعدل سنوي يساوي ٣٪، ونظراً لانخفاض عدد السكان خلال نفس الفترة كان معدل نمو نصيب الفرد أعلى ويصل ٣,١٪. وبمقارنة معدل النمو هذا بالمانيا الغربية في نفس

الفترة يجد المرء أن معدل النمو للناتج القومي الإجمالي في المانيا الغربية كان (٨ , ٣٪) وهو أعلى من المانيا الشرقية. ولكن معدل نصيب الفرد كان واحداً (انظر الجدول ٢ ـ ٢). ولأن معدل نمو السكان في المانيا الشرقية كان صفراً أو سالباً فإن مقارنة نصيب الفرد أكثر واقعية.

ما هي مصادر النمو في المانيا الشرقية؟ يجد الفرد نمطاً مشابهاً لما شهدته الدول الرأسمالية الصناعية وعلى اختلاف خبرة الدول الإشتراكية المخططة، إذ يفسر توسع إنتاجية العنصر الجزء الأعظم من النمو في المانيا الشرقية وفي الحقيقة في حالة المانيا الشرقية يعزي حوالي ثلاثة أرباع النمو الاقتصادي للزيادة في الإنتاجية[٧٣]. وفي الإتحاد السوفيتي تصل النسبة المقارنة فقط إلى الربع[٧٤].

وليس مجال هذا الكتاب إثبات أسباب تشجيع المانيا الشرقية وبنجاح نمط النمو الاقتصادي المكثف مع أن تجربتهم تشير إلى إمكانية نمو الاقتصاد الاشتراكي المخطط بكثافة. وعرضت عدة تفسيرات. **أولاً** ـ هي أن عرض العمل المحدود أجبر الالمان الشرقيين على إعطاء أهمية أكبر لتحفيز العمال والإدارة بحوافز مادية. ويظهر هذا من وفرة السيارات بكثرة (حسب معايير الكتلة الشرقية) وأجهزة التلفزيون وسلع استهلاكية المعمرة الأخرى التي يملكها سكان المانيا الشرقية وكذلك مستوى المعيشة في المانيا الشرقية الذي لم يسمح له بأن يتأخر عن مستوى المعيشة في المانيا الغربية بدون سبب. وفي الحقيقة ربما كان من أحد أهداف تفويض السلطة التخطيطية خلال النظام الاقتصادي الجديد هو التقريب ما بين المنتجين والمستهلكين لزيادة الحوافز المادية. والتفسير الثاني هو صناعية العامل الألماني التقليدية والتي لا علاقة لها بنظام التخطيط وإدارة الأعمال الألماني الشرقي. ويتعلق التفسير الأخير للعلاقة ما بين ألمانيا الشرقية وألمانيا الغربي ولحقيقة أن قربهما من بعض ضمن معرفة الصناعة الألمانية الشرقية بالتقنية وسلوك الأعمال في المانيا الغربية وبالتالي بإمكانها استخدامها كمعايير.

ما مدى روعة الأداء الاقتصادي في المانيا الشرقية؟ تعتمد الإجابة على مسطرة القياس. فإذا استخدم المرء المانيا الغربية كمعيار فإن الأداء في المانيا الشرقية لم يكن مقبولاً في نهاية الحرب بدأ اقتصادي المانيا من نفس النقطة، ولكن بعدها خلقت فجوة بين الاقتصادين (تصل ما بين ربع إلى نصف) كبيرة في الإنتاجية، ومستوى

المعيشة، ومتوسط دخل الفرد. وبالرغم من عدم قدرتنا عزو هذه الفجوة لاختلاف النظم في الألمانيتين إلا إنه يمكن القول أن النظام قد لعب دوراً هاماً بكل تأكيد(٧٥).

ملخص ـ صيغ الإشتراكية:

SUMMARY - VARIANTS OF SOCIALISM:

تفحصنا في هذا الفصل ثلاثة أشكال مختلفة من النظم الاقتصادية الإشتراكية المخططة مركزياً: هنجاريا والصين وإلمانيا الشرقية. واختيرت هذه النظم لإنها بالرغم من مطابقتها لنظام تصنيفينا كنظم اشتراكية مركزية التخطيط فإنها أيضاً تمثل صيغ ذات نفع معلوماتي كبير.

وتتبع تحليلنا عدة أهداف:

أولاً ـ فسرنا الوضع الذي تطور منه كل نظام بشكل مفصل. وتفيدنا هذه المعلومات في تقويم أهمية الملامح الغير عادية في تطور الأنماط في كل دولة. والملامح الغير عادية مهمة ليس فقط لأهميتها الذاتية ولكن أيضاً للتعديل الذي تتطلبه هذه الملامح عند تطبيق نظام اشتراكي مخطط على وضع معين.

ثانياً ـ وبالرغم من عدم عودتنا الطويلة للتاريخ إلا إننا حاولنا إعطاء القارىء نبذة عن من أين جاء النظام. ومرة أخرى، الفوارق هامة وعلى القارىء أن يوزنها. فمثلاً قد ينظر لهنجاريا قبل الإصلاح على إنها تطبيق حرفي للتجربة السوفيتية. أما الصين فإنها من الناحية الأخرى، مزجت بين النموذج السوفيتي والحماس الثوري وهو الضروري لفهم التجربة الصينية المعاصرة وفي المانيا الشرقية، فإن إغراء مستوى الحياة في المانيا الغربية قد شوه نمط التنمية التقليدي السوفيتي.

وترجع أهمية فهم الهيكل المعاصر وعملية هذه النظم ليس فقط لفهم الدول المعنية ولكن أيضاً في مقارنة النظم المختلفة. فمعرفة الصعوبات التي واجهت الإصلاح في هنجاريا تقول لنا الكثير عن طبيعة الإصلاح الاقتصادي المحافظة في الاتحاد السوفيتي. علاوة على ذلك، تقول لنا الكثير أيضاً عن طبيعة النظام نفسه. وتبين هنجاريا والمانيا الشرقية على سبيل المثال:

١ ـ مشاكل تطبيق الإصلاح الاقتصادي بالتتالي sequential أو على أساس قطعة قطعة Piece meal fashion.

٢ - مشاكل مزج الخطة بالسوق كآليات في اقتصاد خليط. وقد تساعدنا دراسة الأحداث المعاصرة في كل نظام على فهم أين يقف النظام وإلى أين هو سائر؟ ولدرجة ما عندما نلخص أسباب أخذ هذه النظم في الاعتبار فإن الدروس التي نتعلمها واضحة. إنها مفيدة، على كل حال، أن نعيد تزويد هذه الدروس بتفاصيل أكثر.

فالمثال الهنجاري كان قد تم اختياره بسبب برنامجه الإصلاحي الهام. والنتائج الموجبة والسالبة توفر لنا فهم أعمق بطبيعة الإصلاح الاقتصادي في النظم الاشتراكية المخططة وتوفر أيضاً مؤشراً عن مدى نجاح الإصلاح في حالات أخرى.

وكان الاقتصاد الهنجاري مثالاً عادياً للإشتراكية المخططة إلى أن طبقت آلية الاقتصاد الجديدة عام ١٩٦٨. وتحول الهنجاريون لهذه الآلية بعد فشلهم في محاولتين للإصلاح الاقتصادي نتيجة لدور التجارة الأساسي في اقتصادهم وافتقادهم للموارد الإحتياطية للنمو الشامل. وآلية الاقتصاد الجديدة تعتبر أكثر المحاولات تطرفاً حتى الآن في اقتصاد اشتراكي مخطط (باستثناء يوغسلافيا) حيث يتعرض الهيكل التخطيطي مع المتغيرات الإجمالية مثل معدلات الاستثمار والإستهلاك والمتغيرات التمويلية وتحرر المنشآت لتتخذ قرارات تخصيص الموارد الروتينية. وتم الخلاص إلى حد كبير من الأهداف الإنتاجية المركزية وتحدد الأسواق معظم الأسعار.

ولم تنفذ كل بنود آلية الاقتصاد الجديد. فقد ظهر هناك تردد بالسماح للسوق في تحديد الأسعار، فقيدت الأجور وتتحكم الدولة إلى حد كبير بقرارات الاستثمار. لكن المظهر الغريب في آلية الاقتصاد الجديد أن أهم بنودها قد نفذت وبقيت. يصعب الحكم على نجاح آلية الاقتصاد الجديدة نظراً لكثرة العوامل التي تؤثر على النتائج الاقتصادية. على كل حال، إن أحد نقاط النجاح هو عدم التخلي إلى الآن عن الإصلاح. وفي الواقع أخبرت سنوات السبعينيات المضطربة الهنجاريين بالكثير عن المشاكل في نظامهم الاقتصادي أكانت القواعد التقليدية في تخصيص الاستثمار هي التي أدت إلى نمط استثماري غير رشيد أم كانت السياسة الإشتراكية في تدليل منشآت غير كفؤة. وفي الواقع تقدم البرنامج الإصلاحي في الثمانينيات إلا أن الاختيار الحازم لم يأتي بعد: هل يمكن عمل المواءمات الضرورية والكاملة للنظام

الاقتصادي بينما يمكن الحفاظ على الأهداف الأصلية من الأمن الوظيفي وتحسين مستوى المعيشة والتوزيع الإشتراكي للدخل؟

والصين حالة هامة من النظم الاشتراكية المخططة والتي ولدت النمو الاقتصادي والتنمية في بلد كبير فقير وغني بالموارد. ونظرياً كما ذكرنا، لم ينظر ماركس للإشتراكية على إنها آلية للتقدم الاقتصادي، ولكن يمكن النظر للخبرة السوفيتية المبكرة على إنها تعديل هام لهذه النظرية. وتوفر الحالة الصينية تعديل آخر جديد.

كان واضحاً دائماً أن الصينيين قد عدلوا النموذج السوفيتي في عدة نواحي ولكن لم تتوفر البيانات إلا حديثاً حتى نستطيع الحكم على مدى التعديل وبدون شك - يأخذالمتخصصون في الدراسات المقارنة بعين الاعتبار بعض البنود التقليدية في النموذج السوفيتي وخاصة من دور الزراعية وأولوية الصناعة الثقيلة على الخفيفة على ضوء التجربة الصينية. وسيتركز الاهتمام على تكيف النموذج السوفيتي الذي فرضته الظروف الصينية الخاصة عليه (مثل حجم السكان الكبير).

وكانت الصين مسرحاً للحماس الثوري المستمر وتمت التضحية بالأهداف الاقتصادية لحساب الأهداف الإيدلوجية. وقد يعتقد معظم المراقبين الغربيين بأن هذه الحمى الثورية كان لها أثر سلبي على التنمية الاقتصادية الصينية. والتعديل الاقتصادي الذي حدث في الثمانينيات سيعتمد في نجاحه أو فشله على درجة الاستقرار الاقتصادي. وبكلمات أخرى إن ثورة ثقافية جديدة كفيلة بأن تؤدي في الاقتصاد الصيني إلى كارثة.

وحالتنا الثالثة هي المانيا الشرقية، وهي اقتصاد مخطط ناضج نسبياً نهج منهج الإصلاح في البداية من مراحل تطوره. وبعد النقاش السوفيتي بخصوص الإصلاح الاقتصادي في الستينيات قدمت المانيا الشرقية نظام اقتصادي جديد عام ١٩٦٣ وكان هدف هذا الإصلاح زيادة الكفاءة الاقتصادية بإعطاء المنشآت صلاحيات أكثر من اتخاذ القرارات. وكونها دولة خسرت سكان وعمال فقد اتبعت نهج التنمية الكثيفة.

REFERENCES المراجع

المجر (هنجاريا):

(1) Edward A. Hewett, «The ungarian Economy: Lessons of the 1970 s and prospects for the 1980 s» in U.S., Gongress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 1 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), p. 522.

(2) David Granick, «The Hungarian Economic Reform», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems; Models and Cases, 3 rd ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1974), p. 219.

(3) Paul Marer, «Economic Performance and Prospects in Eastern Europe: Analytical Summary and Interpretation of Findings», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 2 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 19 - 95.

(4) Bela A. Balassa, The Hungarian Experience in Economic Planning (New Haven: Yale University Press, 1959).

(5) J. Kornai, Overcentratization in Economic Administration (London: Oxford University Press, 1959).

(6) Granick, «The Hungarian Economic Reform»; Richard Portes, «Hungary: Economic Performance, Policy, and Prospecs», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European. Econommies Post Helsinki (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1977). pp. 766 - 815.

(7) Firss, Reform of the Economic Mechanism in Hungary, pp. 18 - 21.

(8) David Granick, Enterprise Guidnace in Eastern Evurope (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1975), pp. 245 - 254.

(9) Thomas A. Wolf, «Exchange Rate Adjustments in Samll Market and Centrally Planned Economies», Journal of Comparative Economics, 2 (September 1978), 226 - 245.

(10) Granick, «The Hungarian Economic Reform», p. 232.

(11) Portes, «Hungary».

(12) Granick, «The Hungarian Economic Reform», p. 221.

(13) Ibid., p. 224.

(14) Bela Csikos - Nagy, «The Hungarian Economic Reform After Ten Years», Soviet Studies, 30 (October 1978), 540 - 546.

(15) Bela Balassa, «The Hungarian Economic Reform, 1968 - 82», Banca Nazionale Del Lavori Quarterly REview, 145 (June 1983), 163 - 184.

(16) Hewett, «The Hungarian Economy»: p. 485.

(17) Marer, «Economic Performance», p. 38.

(18) The Economist Intelligence Unit Ltd., Quarterly Economic Riview of Hungary: Annual Supplement, 1982 (London: The Economist, 1982), p. 15; Thad Alton et al., Occasional Paper, no. 75.

(19) Hewett. «The Hungarian Economy», p. 496.

(20) Ibid., pp. 500 ff.

(21) F. Havasi, «The Sixth Five - Year Plan of the Hungarian National Economy (1981 - 1985)», Acla Oeconomica, 26, no. 1 - 2 (1982), 1 - 16.

(22) M. Tardos, «Options in Hungary's Foreign Trade», Acta Oectonomica, 26, 1 - 2 (1981), 29 - 49.

(23) Hewett, «The Hungarian Economy», p. 495.

(24) Ibid.

(25) Ibid.

(26) Paul Marer, «Exchange Mechanism», in Joint Economic Committee, East European Assessment, Part, 1, pp. 525 - 548.

الصين:

(27) Arthur G. Ashbrook, Jr., «China: Econo mic Modernization and Long Term Performance», in U. S.. Congress, Joint Economic Committee China Under the Foru Modernizations, Part 2, Section V (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1982), pp. 151 - 368.

(28) Joint Economic Committee, China Under the Four Modernizations,

Part 1, pp. 171 - 223.

(29) K. Chao, «The China - Watchers Tested», The China Quatterly, 81 (1980), 97 - 104; Erik Dirksen, «Chinese Industrial Productivity in an International Context», World Development, 11, no. 4 (April 1983), 381 - 387.

(30) John S. Aird, «Recent Demographic Data from China: Problems and Prospects», in Joint Economic Committee, China Under the Four Modernization, Pary 1, pp. 171 - 223.

(31) Ashbrook, «China: Economic Modernization and Long - Term Performance, p. 104.

(32) Joint Economic Committee, the most recent of which is China Under the Four Modernization, Parts 1 and 2 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1982).

(33) James R. Millar, «Mass Collectivization and the Contribution of Soviet Agriculture to the First Five - Year Plan: A Review Article», Slavic Review, 33. no. 4 (December 1974), 750 - 766.

(34) Jan S. Prybyla, The Political Economy of Communist China (scranton. Pa.: International Textbook, 1970), ch. 5.

(35) Prybyla, The Political Economy of Communist China.

(36) Ibid., p. 175.

(37) Thomas G. Rawski, «China's Industrial System», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, China: A Reassessment of the Economy (Washington. D. C.: Government Printing Office, 1976), pp. 175 - 198.

(38) Rodrick Mac Farguhar, The Hundred Flowers Campaign and the Chinese Intellectuals (New York: Praeger, 1960).

(39) Kenneth R. Walker, «Organization of Agricultural Production», in Alexander Eckstein, Walter Galenson, and Ta - Chung Liu, eds., Economic Trends in Communist China (Chicago: Aldine, 1968), pp. 440 - 452.

(40) Prybyla, The Political Economy of Communist China, pp. 144 - 145.

(41) Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and

Performance, 2 d ed. (New York: Harper & Row, 1981), p. 244.

(42) Prybyla, The Political Economy of Communist China, pp. 135 ff.

(43) Subramanian Swamy, «Economic Growth in China and India 1952 - 1970; A Comparative Appraisal», Economic Development and Cultural Change, 21, no, 4, pt. II (July 1973), 62.

(44) Ibid.

(45) Dernberger, «The Chinese Search for the Path of Self - Sustained Growth», pp. 19) 76.

(46) Robert F. Dernberger and David Fasenfest, «China's Post - Mao Economic Future», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, Chinese Economy Post - Mao (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1973), pp. 3 - 47.

(47) Chu - yuan Cheng, «China's Industrialization and Economic Development», Current History, 82, no. 485 (September 1983), 266.

(48) Ibid.

(49) Frederick W. Crook, «The Commune System in the People's Republic of China, 1963 - 1974», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, China, A Reassessment of the Economy (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1975), pp. 411 - 437.

(50) U. S., Deparmtente of Agricutlure, «China's Agricultural Planning and Statistical System: Trip Report of the USD A Agricultural Economics and Statistics Delegation» (forthcoming).

(51) Dernberger, «The Chinese Search for the Path of Self - Sustained Growth», p. 49.

(52) Surls and Tuan, «China's Agriculture in the Eighties», p. 421.

(53) Ibid., p. 425 - 429.

(54) Ibid., p. 247.

(55) Kuan - I Chen, «China's Changint Agricultural System», Current History, 82, no. 485 (September 1983), 259 - 263, 277 - 278.

(56) Surls and Tuan, «China's Agriculture in the Eighties», pp. 430 - 431.

(57) Dernberger, «The Chinese Search for the Path of Self - Sustained Growth», p. 26.

(58) Brue L. Reynolds, «Reform in Chinese Industrial Management: An Empricial Report», in Joint Economic Committee, China Under The Four Modernization, Part 1. pp. 119 - 137.

(59) Robert Michael Field and Judith A, Flynn, «China: An Energy - Constrained Model of Industrial Performance Through 1985», in Joint Economic Committee, China Under the Four Modernizations, Part 1, pp. 334 - 364.

(60) Ablert S. Peterson, «China: Transportation Developments, 1971 - 80», in Economic Committee, China Under the Four Modernizations, Part 1, pp. 138 - 170.

(61) Chu - yuan Cheng, «China's Industrialization and Economic Development», pp. 267 - 269.

المانيا الشرقية

(62) Michael Keren, «The New Economic System in the GDR: An Obituary», Soviet Studies, 24 (April 1973), 554 - 587.

(63) Ernst Brike and Rudolph Neumanm eds., Die Sowjetisierieng Ostmitteleuropas (Frankfurt am Main: Metzner Verlag, 1959), pp. 333 - 372.

(64) Statistiches Jahrbuch der DDR (Berlin: Staatsverlag, 1975), p. 107.

(65) Walter Ulbricht, Das Neue Okonomische System der Planung und Leitung der Writschaft in der Praxix (Berlin: Dietz Verlag, 1963).

(66) Keren, «The New Economic System in the GDR», pp. 555 - 557.

(67) Keren, «The New Economic System in the GDR», pp. 555 - 569.

(68) Keren, «The New Economic System in the GDR», table 1, p. 56.

(69) Jacob Naor, «How Dead Is the DGR New Economic System»? Soviet Studies, 25 (October 1973), 276 - 282.

(70) Keren, «The New Economic System in the GDR», [. 569.

(71) Manfred Melzer, «Combine Formation in the GDR», Soviet Studies, 33, no. 1 (January 1981), 88 - 106.

(72) Paul Gregory and Gert Leptin, «Similar Societies Under Differing Economic Systems: The Case of the Two Germanys», Soviet Studies, 29 (October 1977) 519 - 542.

(73) Ibid., table 1.

(74) Gregory and Leptin, «Similar Societies Under Differing Economic Systems».

(75) Gregory and Leptin. «Similar Societies Under Differing Economic Systems».

قراءات يوصى بها:

المجر (هنجاريا):

Bela A. Belassa, «The Firm in the New Economic Mechanism in Hungary», in Morris Bornstein, ed., Plan and Market: Economic Refor, in Eastern Europe (New haven: Yale University Press, 1973), pp. 347 - 372.

——, «The Hungarian Economic Reform, 1968 - 82», Banca Nazionale Del Lavori Quarterly REview, 145 (June 1983), 163 - 184.

——, The Hungarian Experience in Economic Planning (New Haven: Yale University Press, 1959).

Alan A. Brown and Paul Marer, «Foreign Trade in the East European Economic Reforms», in Morris Bornstein, ed., Plan and Market (New Haven: Yale University Press, 1973), pp. 153 - 206.

L. Csapo, «The Hungarian Reform, Towards a Planned [illegible] Market Economy», in E. S. Kirschen, ed., Economic Policies Compared West and East, vol. II (New York: North Holland, 1975), ch. 6.

Bela Csikos - Nagy, «The Hungarian REform After Ten Years», Soviet Stdudies, 30 (October 1978), 540 - 546.

David Granick, «The Hungarian Economic Reform», in Marris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 3 rd ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1974) m pp. 218 - 232.

——, Enterprise Guidance in Eastern Europe (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1975).

P. G. Hare, «Economic Reform in Hungary: Problems and Prospects», Cambridge Journal of Economics, 1 (December 1977), 317 - 333.

——, «Industrial Prices in Hungary, Part I», Soviet Studies, 28 (April 1976), 189 - 196.

——. «Industrial Prices in Hungary, Parr II, «Soviet Studies, 28 (July 1976), 362 - 390.

P. G. Hare, H. K. Radice, and N. Swain, eds., Hungary: A Decade of Economic Reform (London: Allen and Unwin, 1981).

Edward A. Hewett, «The Hungarian Economy: Lessons of the 1970 s and Prospects for the 1980 s», in U. S. Congress, Join Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 1 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 483 - 524.

Joseph C. Kramer and John T. Danylayk, «Economic Reform in Eastern Rurope; Hungary at the Forefront», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 1 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), 549 - 570.

Paul Marer, «Exchange Rates and Convertibility in Hungary's New Economic Mechanism», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 1 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 525 - 548.

Paul Marer and John M. Montias, East European Integration and East - West Traed (Blommington: Indianan University Press, 1980).

الصين:

Randolph Barker and Radha P. Sinha, The Chinese Agricultural Economy (Boulder, Colo.: Westview Press, forthcoming).

Richard Baum, ed., Chins's Four Modernizations: The New Technological Revolution (Boulder, Colo.: Westview Press, 1980).

Chu - Yuan Cheng, China's Economic Development: Growth and Structural Change (Boulder, Colo.: Westview Press, 1982).

China: Review of Agriculture in 1982 and Outlook for 1983 (Washington, D. C.: Department of Agriculture, 1983).

Gregory Chow, The Chinese Economy (New York: Harper & Row, 1984).

Ropert F. Dernberger, ed., China's Development Experience in Comparative Perspective (Cambridge: Harvard University Press, 1980).

Audrey Donnithorne, China's Economic System (New York: Praeger, 1967).

Alexander Eckstein, China's Economic Development: The Interplay of Scarcity and Ideology (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1975).

——. China's Económic Revolution (New York: Cambridge University Press, 1977).

——. Commμnist China's Economic Growth and Foreign Trade (New York: McGraw - Hill, 1979).

Alexander Eckstein, Wlaer Galenson, and Ta - Chung Liu, eds., Economic Trends in Communist China (Chicago: Aldine, 1968).

John K. Fairbank, The United States and China, 4 th ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1979).

Christopher Howe, China's Economy: A Basic Guide (New York: Basic Books, 1978).

——, Hage Patterns and Wage Policy in Modern China, 1919 - 1972 (Cambridge: Cambridge University Press, 1973).

Nicholas Lardy, Economic Growth and Distribution in China (New York: Cambridge University Press, 1979).

Nicholas Lardy, Economic Growth and Distribution in China (New York: Cambridge University Press, 1979).

Colin Mac Dougall, «The Chinese Economy in 1976», China Quarterly, no. 7 o (June 1977), 355 - 370.

Feng - hwa Mah, The Foregin Trade of Minland China (Chicago: Aldine, 1971).

Dwight H. Perkins, Agricultural Development in China, 1368 - 1968 (Chicago: University of Chicago Press, 1969).

——, ed., China's Modern Economy in Historical Perspective (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1975).

——, ed., Rural Small - Scale Industry in the People's Republic of China (Berkeley: University of California Press, 1977).

Jan S. Prybyla, The Chinese Economy: Problems and Policies, 2 nd ed. (Columbia: University of South Carolina Press, 1981).

——, The Plitical Economy of Communist China (Scranton, Pa: International Textobbk, 1970).

U. S. Congress, Joint Economic Committee, China: A Reassessment of the Economy (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1975).

——, China Under the Four Modernizations (Washington; D. C.: Government Printing Office, 1982).

——, Chinese Economy Post - Mao (Washington, D. C.: Government Printing Office. 1978).

——, An Economic Profite of Mainland China, vols. I and II (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1967).

Kenneth R. Walker, Planning in Chinese Agriculture: Socialization and the Private Sector, 1956 - 1962 (Chicago: Aldine, 1965).

Derek J. Waller, The Government and Politics of the Peoples Republic of China (New York: New York University Press, 1982).

Lim Wei and Arnold Chao, eds., China's Economic Reforms (Philadelphia: University of Pennslvaina Press, 1983).

Yaun - Li Wu, The Economy of Communist China: An Introduction (New York: Praeger, 1965).

المانيا الشرقية:

Deutsches Institute fur Wirtschaftsforschung, Handbuch DDR. Wirtschaft, rev. ed. (Hamburg: Rowolt, 1977).

Paul Gregory and Gert Leptin, «Similar Societies Under Differing Economic Systems: The Case of the Two Germanys», Soviet Studies, 29 (October 1977), 519 - 542.

Gernot Gutman, ed., Das Wirtschaftsystem der DDR (Stuttgart: Fischer, 1983).

Hanelore Hamel, ed., Bundesrepublik: Deutschland - DDR: Wirtschaftssysteme, 4 th ed. (Munich: C. H. Bedk, 1983).

Michael Keren, «Concentration and Devolution in East Germany's Reforms», in Morris Bornstein, ed., Plan and Market: Economic Reform in Eastern Eruope (New Haven: Yale University Press, 1973), pp. 123 - 151.

——, «The New Economic System in the GDR: An Obituary», Soviet Studies, 24 (April 1973), 554 - 587.

——. «The Return of the Ancien Regime: The GDR in the 1970's», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economies Post Helisinki (Washington, D. C. Government Printing Office, 1977), pp. 720 - 765.

Gert Leptin and Manfred Melzer, Economic Reform in East German Industry (Oxford: Oxford Univdrsity Press, 1978).

Manfred Melzer, «Combine Formation in the GDR, «Soviet Studies, 33, no. 1 (January 1981), 88 - 106.

الجزء الثالث

العلاقات المتبادلة، والاداء ومستقبل النظم الاقتصادية

- الفصل الحادى عشر : العلاقات المتبادلة النظم الاقتصادية : التجارة الدولية .
- الفصل الثاني عشر : أداء النظم الاقتصادية .
- الفصل الثالث عشر : أداء مجتمعات متجانسة في ظل نظم إقتصادية مختلفة .
- الفصل الرابع عشر : مقارنة النظم الاقتصادية : اتجاهات وطموحات .

الفصل الحادي عشر

العلاقات بين النظم الاقتصادية: التجارة الدوليـة

THE INTERRELATIONSHIP AMONG ECONOMIC SYSTEMS INTERNATIONAL TRADE

تعرضنا حتى الآن لكل نظام اقتصادي بمعزل عن الآخر. إلا أن النظم الإشتراكية والرأسمالية تتقاسم عالماً واحداً وتتفاعل مع بعضها في مجالات السياسة الدولية والتبادل الثقافي والسياسة والتجارة الدولية. فالعلاقات المتبادلة بين الاقتصادات القومية شيء معروف إذ يجب التنسيق بين السياسات النقدية والمالية. ويجتمع قادة القوى الرأسمالية الأساسية بانتظام لتنسيق سياساتهم الاقتصادية. حيث ينتقل التضخم من دولة إلى أخرى ويعتمد ميزان مدفوعات دولة ما على سياسة الميزانية في دولة أخرى.

يلقى هذا الفصل الضوء على العلاقات المتبادلة بين النظم الاشتراكية المخططة الشرقية والنظم الرأسمالية الغربية(*).

(*) من الان فصاعدا عندما نذكر العالم الاشتراكي أو الشرق فإننا نشير للدول الأوروبية الأعضاء في مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة Council For Mutual Economic Assistanve (CMEA) ما لم نحدد غير ذلك ولقد تم التعرض لنظام التجارة الاشتراكية السوقية ليوغسلافيا في الفصل الثامن.

كيف تقوم بعملية التجارة وما هي النتائج[٢]. فالفوارق الأساسية بين الشرق والغرب والمهمة لهذا في هذا المجال تشمل عدم ملاءمة الأسعار كمقياس لقيم الندرة والموانع ضد الملكية الخاصة لعوامل الإنتاج في الشرق.

سنركز نقاشنا على التجارة الدولية للإتحاد السوفيتي والدول الأوروبية الشرقية مع العالم الرأسمالي الصناعي. وبنهاية هذا الفصل ستتعرض باختصار للمنافسة بين الشرق والغرب في مجال النفوذ السياسي والاقتصادي على العالم الثالث.

القوى المؤثرة على التجارة:

THE FORCES INFLUENCING TRADE:

الميزات النسبية مقابل حياد التجارة:

COMPARATIVE ADVANTAGE VERSUS TRADE AVERSION

ليس من الضروري التمييز بين الأنواع المختلفة للنظم الرأسمالية الاقتصادية عند التعرض لموضوع التجارة الدولية في إطار النظم المقارنة. فإجمالاً تنتمي جميع الدول الغربية لمجموعة من المنظمات التي تحدد قوانين اللعبة لأعضاءها ويتم تنفيذ القوانين هذه عن طريق التهديد بالإنتقام. ومع أن السياسات التجارية تختلف من دولة لأخرى إلا أن من الصعب تحديد الفوارق في السياسة بين نظم اقتصادية رأسمالية كهذه. فالسلوك الاستثماري في جميع الدول الرأسمالية تحدده إجمالاً أسواق رأس المال والمخاطرة وتتيح أسواق رأس المال الغربية الموحدة الأفراد والأعمال في مختلف الدول الرأسمالية الاستثمار كما يرون ملائماً. وتتواجد القوانين ضد الاقتراض الدولي في بعض الحالات إلا أن من الصعب تمييزها على مستوى خطوط نظمية داخل مجموعة الدول الغربية.

وكذلك الأمر فإن الفوارق في الترتيبات المؤسساتية لممارسة التجارة بين الاقتصادات الإشتراكية المخططة في الشرق ليست ذات أهمية نسبياً. إذ

تنصاع أساساً لنفس مجموعة المؤسسات والقوانين وبالإمكان الحديث عن نموذج موحد شرقي للتجارة الدولية دون أن نخل بالحقيقة. وكما ذكرنا الفصل العاشر تبدو المجر (هنجاريا) على إنها تحيد بتزايد عن النموذج الشرقي للتجارة إلا أن من الصعب الحديث عن نموذج مجرى مميز حتى الآن. لذلك فإننا نشعر في هذا الفصل أن حديثنا حول النموذج الشرقي والغربي للتجارة الدولية له ما يبرره عندما نتجاهل الفوارق المؤسساتية داخل كل كتلة.

وللنظم الاقتصادية الشرقية المخططة والغربية مداخل متطرفة تجاه التجارة الدولية. فالقوة الأساسية التي تفسر تطور التجارة بين الدول الرأسمالية هي مبدأ الميزات النسبية Comparative Advantage الذي تم إيضاحه منذ زمن بعيد عن طريق الاقتصاديين التقليديين. يود المشتركون في التجارة تعظيم أرباحهم حيث يقارنون ما بين الأسعار النسبية أو تكاليف السلع المنتجة محلياً أو في الخارج. وحسب أسعار الصرف السائدة تستورد السلع التي يمكن الحصول عليها بأسعار أقل من الخارج والسلع الأخرى تنتج محلياً. والفكرة خلف مبدأ الميزات النسبية هي أن التجارة الدولية الحرة تؤدي إلى كسب لكل من شريكي التجارة عندما تتيح لكل شريك التخصص في إنتاج السلعة التي بإمكانها إنتاجها بتكلفة نسبية أقل. وبهذه الطريقة يتبادل شريكي التجارة السلع بتكاليف نسبية أقل عما هو الحال في غياب التجارة وبذلك يرتفع مستوى رفاه كلا الدولتين.

والوصفة السياسية التي يمكن استخلاصها من مبدأ المزايا النسبية هي أن التجارة بين الدول يجب أن تكون حرة من الرقابة الحكومية لأن التجارة الحرة ستعظم الرفاه لشركاء التجارة. علاوة على ذلك فإن الفرضية تقول: كلما زادت التجارة كلما كان أفضل لأن الزيادة تؤدي إلى زيادة التخصص وتعاظم الكفاءة في الإنتاج عالمياً.

أما النظرة الإشتراكية للتجارة الدولية فهي مختلفة جداً وتسمى حياد التجارة trade aversion[1]. والفكرة الإشتراكية الأساسية هي أن التجارة الدولية

يجب استخدامها لتوفير واردات محددة أساسية للإقتصاد المحلي وتحدد ضرورتها بشكل أوضح عن طريق موجهي النظام في الخطة الاقتصادية. والتأكيد هو على استخدام التجارة الدولية للحصول على واردات وتكمن أهمية الصادرات في إنها الوسيلة للحصول على الواردات. ويجب أن لا نفسر هذا التأكيد على إنه يعني أن الهدف من التجارة الاشتراكية هو تعظيم الواردات. ولكن كان ولا زال التأكيد على تجنب التجارة والاعتماد على الاقتصاد المحلي لتوفير المواد الضرورية واستخدام الإستيراد من الخارج كصمام أمان Safety Valve للحصول على ما هو ضروري من المواد المحدودة. ويود الاقتصاد الإشتراكي تجنب الاعتماد الكبير على الموردين الأجانب بالرغم من أن المواد قد تكون أسهل في الحصول عليها من الخارج. وإذا أمكن يجب الحد من الاعتماد الكبير على الواردات التي قد يؤثر وجودها أو غيابها على تنفيذ الخطة الاقتصادية[٢]، ويعود التجنب التجاري جزئياً إلى فكرة كون السوق العالمي عرضة لذبذبات وتقلبات لا يستطيع المخططين التنبؤ بها. وقد يكون تسلم الواردات من الاقتصادات الإشتراكية المخططة الأخرى غير منتظم أو متأخر نظراً لعيوب التخطيط وعدم تحقيق التوازنات في الخطة.

ينعكس هذا الاختلاف في النظرة لموضوع التجارة الدولية على طريقة كل النظم الاقتصادية في ممارستها للتجارة الأجنبية. ويقترح مبدأ الميزات النسبية وجوب حرية التجارة الدولية من كلا القيود الداخلية والخارجية وإن قرار البيع إلى أو الشراء من الخارج يجب أن تقوم به الأعمال التي تحركها الرغبة في تعظيم الأرباح. وقواعد القرار لممارسة التجارة في ظل هذا النظام بسيطة: إذا تمكن فرد من شراء سلعة من الخارج بتكلفة أقل (حسب أسعار الصرف السائدة) مما لو انتجت محلياً يجب استيراد هذه السلعة (بالطبع مع الأخذ في الاعتبار تكاليف الشحن ومختلف المخاطر). وتسري نفس القاعدة على الشركاء التجاريين. وإذا سارت التجارة حسب هذه القاعدة البسيطة ستكون النتيجة النهائية تساوي أسعار السلع المتاجر بها بين الشركاء التجاريين. لذلك ونظرياً فبدلاً من وجود أسعار وطنية مختلفة سينتج نظام

أسعار دولية موحدة لعملية الاقتصاد الرأسمالي العالمي.

ومن الطبيعي فإن الصورة الحقيقية للتجارة الرأسمالية تختلف عن أوصافها المثالية نظراً لوجود الجمارك والحصص النسبية والعوائق على حركة عناصر الإنتاج (الذي سنناقشه فيما بعد في هذا الفصل)، إلا إنها على كل حال وصف صحيح إلى حد ما للحقيقة الرأسمالية. فبغض النظر عن العوائق على التجارة الدولية تبقى هناك نقطة أساسية سارية المفعول: ففي ظل الرأسمالية يتحدد تدفق السلع بين الدول عن طريق المنتج والمستهلك الفرد الذين يعملون لتعظيم رفاههم.

أما في الاقتصادات الإشتراكية المخططة فإن ممارسة التجارة الخارجية تختلف كثيراً. إذ يحدد المخططون نوع الواردات التي سيتم شراؤها من الدول الأخرى، وتناط عملية الاستيراد والتصدير بمؤسسة تحتكر التجارة الدولية. ولا تتبع قاعدة قرار بسيطة مثلا الاتجار حسب التكاليف النسبية من قبل القائمين على التجارة الدولية. وبدلاً من ذلك تستخدم سلاسل من المعايير السياسية والاقتصادية لتحديد واردات وصادرات الدول الإشتراكية. ولا يتدخل في قرارات التصدير والإستيراد منتجي ومستهلكي السلع المتاجر بها وبدلاً من ذلك يقوم احتكار (مجموعة من منشآت التجارة الدولية الغير متنافسة) التجارة الدولية باتخاذ القرارات.

وينسجم موضوع التجارة بين الشرق والغرب مع اهتمام هذا الكتاب في أثر النظام الاقتصادي على النتائج الاقتصادية. فالفعالية التي تتم بها ممارسة نظام ما للتجارة الدولية تؤثر على النتائج الاقتصادية، فمن ناحية سيكون بمقدور النظام الذي يتاجر حسب مبدأ الميزات النسبية تخصيص انتاجه في مجالات تتمتع بمتوسط انتاجية عالية نسبياً. والنظام الذي لا يستغل إمكانياته التجارية سيحرم نفسه من فوائد التخصص ويرغم على إنتاج أنواع مختلفة كثيرة داخلياً بعضها بكفاءة متدنية مقارنة بالمعايير الدولية. وقد يؤدي عدم استغلال الإمكانيات التجارية إلى خسارة في الإنتاج الممكن تحصيله من كمية معينة من عوامل الإنتاج ـ أو خسارة كفاءة ساكنة State

efficiency. لذلك فإن لممارسة التجارة نتيجة مباشرة على الكفاءة الاقتصادية للنظام.

ويمكن لممارسة التجارة الدولية أن تؤثر على الأداء الاقتصادي في محاولات أخرى بطرق يصعب أحياناً التنبؤ بها. فقد يؤدي القرار بتجنب الاعتماد الكبير على الموردين الأجانب والأسواق العالمية إلى كون الاقتصاد المحلي أقل عرضة للتقلبات الخارجية (بمعنى أكثر استقراراً) ويعتبر الاستقرار الاقتصادي أحد المعايير التي يقاس بها الأداء الاقتصادي. علاوة على ذلك، هناك الموضوع المهم المتعلق بالإستقلال السياسي والاقتصادي والسعر الذي يجب أن يدفع مقابل هذا الاستقلال. ويمكن تبرير القصور في استغلال الإمكانيات التجارية على أسس عسكرية حيث تقول الحجة أن الاكتفاء الذاتي العسكري يتطلب اقتصاداً محلياً متنوعاً diversified حتى ولو تناقض هذا مع قانون الميزات النسبية. فهناك إذن العلاقة المتبادلة بين الاستقلال السياسي والاقتصادي. فهل يؤدي الاعتماد الاقتصادي لنظام ما على غيره بالنهاية إلى خسارة الاستقلال السياسي؟

وترتكز التجارة بين الشرق والغرب أيضاً على الموقف الماركسي اللينيني القائل بأنه يمكن الحفاظ على وفرة الرأسمالية الصناعية فقط باستغلال الدول الأقل تقدماً. وتبلور هذا الموقف أكثر في نظرية لينين في الإمبريالية والنظريات المعاصرة لليسار الجديد. فهل يمكن ملاحظة هذه الميول الإمبريالية من خلال تعامل الدول الصناعية مع العالم الثالث؟ وإلى أي مدى أثرت المنافسة الاقتصادية بين الغرب الصناعي والشرق الشيوعي في العالم الثالث على هذه النتيجة؟ إن هذه الموضوعات صعبة وعاطفية ولا نستطيع إلا طرح الأسئلة ووضع بعض الملاحظات الأولية.

وأخيراً، ومرة أخرى فيما يخص موضوع التخلف فهناك الموضوع الأساسي وهو المنافسة لاختيار النظام الاقتصادي. حيث تتنافس الرأسمالية والسوق مع الإشتراكية المخططة للتأثير على العالم الثالث ليس فقط من خلال التجارة والمعونات ولكن أيضاً من خلال نماذج التنمية التي يضعها كل

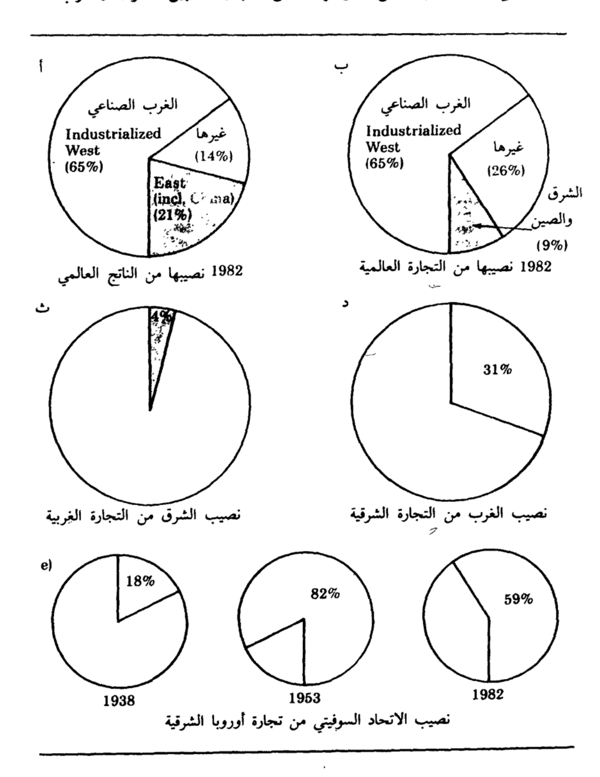
نظام. أيجب على دول العالم الثالث التطور على أساس مؤسسات السوق الرأسمالية، أم الاشتراكية السوقية، أم التخطيط المركزي لتخصيص الموارد من قبل الحزب الواحد (المخططين)؟

التجارة في الشرق والغرب - بعض البيانات:
TRADE IN EAST AND WEST - SOME DATA:

إن السمة المميزة للتجارة الشرقية إجمالاً والتجارة بين الشرق والغرب بشكل خاص هو طبيعتها المحدودة بالرغم من النمو السريع فيها في السنوات الأخيرة، وكما هو مبين في الشكل (١ - ١١) يصل نصيب الدول الرأسمالية المتقدمة (الغرب) من التجارة الدولية إلى ٦٥٪ أما من الدخل القومي العالمي فيصل أيضاً إلى ٦٥٪ عام ١٩٨٢. وتصل حصة الدول الإشتراكية بما فيها الصين إلى ٩٪ فقط من التجارة الدولية وإلى ٢١٪ من الدخل القومي العالمي[٣]. وتبين هذه الأرقام النقاط الهامة وهي أن الدول الشرقية تتاجر دولياً بأقل من نصف ما تقوم به الدول الغربية من تجارة لكل دولار من الدخل القومي. إن عدم الاستغلال المميز للإمكانيات التجارية بالكامل (وسنطلق على ذلك التجنب التجاري) في الدول الإشتراكية تؤيده دراسات الاقتصاد القياسي في الخمسينيات من هذا القرن والستينيات والتي وجدت أنه لو ساهمت الدول الإشتراكية في التجارة بنفس الدرجة التي تشارك فيها الدول الرأسمالية ذات نفس المستوى من التنمية لوصلت معدلاتها التجارية trade ratios (التجارة كنسبة من الناتج القومي الإجمالي) إلى حوالي ٥٠٪ أو أعلى من ذلك[٤].

إن أحد مميزات التجارة في الشرق هو حجمها المحدود نسبة لاحتمالاتها الممكنة مقيسة بمعايير الاقتصاد الرأسمالي. ويصدق هذا حتى هذه الأيام بالرغم من التوسع السريع للتجارة في الشرق ما بين عام ١٩٦٠ والوقت الحاضر. فقد نمت التجارة الشرقية (باستثناء الدول الآسيوية الشيوعية) ما بين عام ١٩٦٨ و ١٩٧٩ عشرة أضعاف وتقريباً بسرعة التجارة

الشكل (١١ - ١) بعض المؤشرات عن التجارة ما بين الشرق والغرب



الغربية التي نمت بأربعة عشر ضعفاً[٥]. لذلك استمرت حصة الدول الشرقية من التجارة الدولية بالإنخفاض (ولكن بمعدل أقل) ابتداء من نسبة مئوية منخفضة للتجارة مقارنة بالدخل القومي في الفترة اللاحقة مباشرة للحرب الثانية.

وبالنظر للتجارة بين الشرق والغرب نبدأ بالتنويه بحجمها الصغير بالرغم من زيادتها بثمانية أضعاف منذ عام ١٩٦٠. وبناء على فرانكلن هولزمان Franklyn Holzman عندما كتب يقول عام ١٩٧٦: «إن التجارة ما بين الشرق والغرب ليست مهمة جداً من ناحية كمية ويمكن إهمالها لولا متضمناتها السياسية»[٦]. وفي الحقيقة كانت التجارة بين الشرق والغرب في عام ١٩٨٢ تصل إلى ٣٪ كنسبة من التجارة الدولية وهي أقل بكثير من نسبتها عما كانت عليه قبل الحرب العالمية الثانية حيث وصلت إلى ٦٪. وكنسبة من التجارة الدولية فإن تدفق السلع والخدمات بين النظم الاقتصادية الإشتراكية والرأسمالية قليل نسبياً إلا انه في ازدياد. وقد يضيف المرأ أنه وبسبب حجم التجارة في الشرق فإن التجارة بين الشرق والغرب أكثر أهمية كنسبة للدول الشرقية من أهميتها للدول الغربية[٧]. وتصل التجارة بين الشرق والغرب كنسبة من تجارة الغرب إلى ٤,٧٪ وإلى حوالي ٣١٪ من التجارة الشرقية. لذلك فقد أخذت التجارة ما بين الشرق والغرب في البلاد الشرقية على القليل مكانة ذات أهمية.

وعند الحديث عن الإتجاهات الكمية في التجارة ما بين الشرق والغرب على المرأ أن يذكر أيضاً إعادة هيكله التجارة الشرقية الأوروبية الأساسي منذ الحرب العالمية الثانية. ففي عام ١٩٣٨ كانت حوالي ١٨٪ من واردات أوروبا الشرقية تأتي من أوروبا الشرقية نفسها والإتحاد السوفيتي؛ وبموت ستالين عام ١٩٥٣ ارتفع هذا الرقم إلى ٨٢٪. وفي عام ١٩٨٢ وصل حجم الصادرات من أوروبا الشرقية والإتحاد السوفيتي إلى ٥٩٪ من مجموع واردات أوروبا الشرقية ومثلت تحولاً كبيراً تجاه الغرب منذ ١٩٥٣[٨].

فما هي الخلاصات العامة التي يمكن استنتاجها من هذه الأرقام؟ قد تكون أهم نقطة هي أنه وبالرغم من النمو السريع للتجارة في آخر عقدين من الزمن إلا أن الدول الشرقية ما زالت حصتها من التجارة الدولية صغيرة وإلى حد كبير لا تستغل إمكانياتها المحتملة تجارياً. ويمكن الوصول لنفس الإستنتاج حول التجارة ما بين الشرق والغرب. وبالرغم من زيادتها المميزة منذ عام ١٩٦٠ إلا أنها تبقى نسبة صغيرة من حجم التجارة الدولية، وعلى كل حال ومن وجهة نظر الشرق (بحجم تجارتها الصغير أصلاً) فإن حصة التجارة بين الشرق والغرب تصل إلى نسبة مرموقة من مجموع تجارة الدول الشرقية.

تخطيط التجارة الأجنبية في ظل الاشتراكية المخططة:
FOREIGN TRADE PLANNING UNDER PLANNED SOCIALISM:

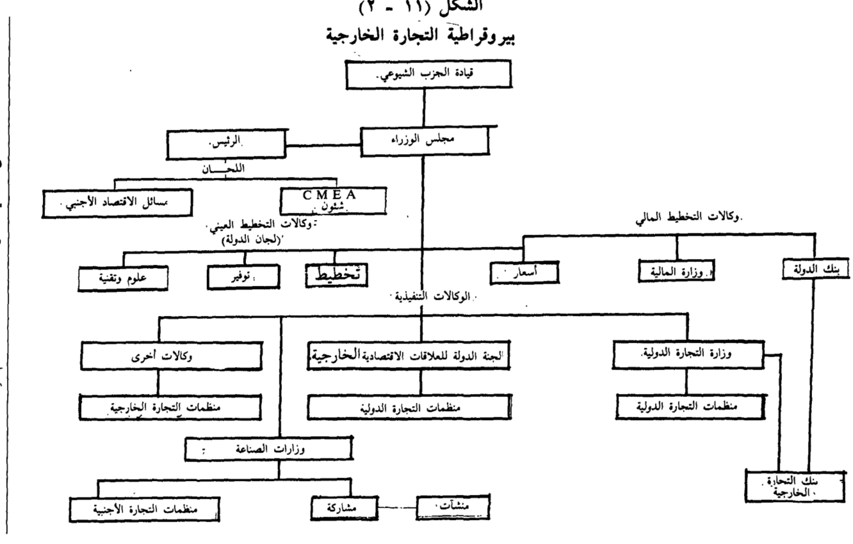
ما هو سبب التجنب التجاري في الاقتصادات الاشتراكية المخططة؟ أحد المفاتيح هو طريقة تخطيط التجارة الأجنبية[٩]. ومع إننا نستطيع فقط الاعتماد على الوصفات الرسمية والتي من المتوقع أن يختلف عنها التخطيط للتجارة الأجنبية في الواقع إلا أن الآتي واضح جداً. فتخطيط التجارة الدولية في الدول الإشتراكية المخططة متكامل مع عملية التخطيط الإجمالية. حيث تحدد لجان التخطيط الحكومية الأهداف الإنتاجية للأعمال وتعد الموازنات لتمويل السلع الهامة. وتستخدم الواردات المحددة كهدف لملأ النواقص في الموازنات العينية material balances، وتستخدم الواردات التقنية لتوفير التقنية الجديدة التي نصت عليها الخطة، ويعطي للأعمال المحلية خطط توفير وموعد الإيصال للقطاع الأجنبي، وتختص عادة لجنة توفير المواد والتقنية في التخصيص الحقيقي للسلع الإنتاجية الهامة وقد تتعامل بالمقايضة مع دول اشتراكية أخرى. وتختص لجنة العلوم والتقنية بتوفير التقنية الأجنبية. وتراقب وزارة المالية أثر التجارة الدولية على ميزانية الدولة.

عادة، هناك نوعين من المنظمات تساعد مؤسسات التخطيط في وضع وتنفيذ خطة التجارة الدولية. وهما وزارة التجارة الدولية Ministry of Foregn Trade (MFT) ومنظمة التجارة الدولية Foreign Trade Organization (OFT). ولكلاهما صلاحية وضع تفاصيل خطط الاستيراد والتصدير الإجمالية، وتقع عليهم مسئولية الاتصال الحقيقي بالمنتجين المحليين والأجانب ويحددان وسائل الدفع في المعاملات الدولية. وتضع وزارة المالية وبنك الدولة State Bank وبنك التجارة الدولية Foreign Trade Bank حساب ميزان المدفوعات لتخطيط وسائل الدفع للمعاملات الدولية. وفي الإتحاد السوفيتي منظمة أخرى وهي لجنة الدولة للعلاقات الأجنبية State Committee for Foreign Relations تدير برنامج المعونات الأجنبية السوفيتية. ويبين الشكل (١١ - ٢) الخريطة الإدارية لسلم تخطيط التجارة الأجنبية السوفيتية.

وتشكل لجنة تخطيط الدولة وبنك الدولة وبنك التجارة الأجنبية، ووزارة التجارة الخارجية ومنظمة التجارة الخارجية مجتمعة احتكار التجارة الخارجية الذي يقوم بعملية التجارة الخارجية للدول الإشتراكية. وهناك اتصالات قليلة أو معدومة بين المنتج المحلي والمستعمل الأجنبي فجميع الإتصالات تمر عبر احتكار التجارة الخارجية. ويعلم المنتج المحلي القليل عن متطلبات المستخدمين للسلعة الأجانب. وببساطة تطلب لجنة التخطيط من المنشأة توصيل جزء من انتاجها المخطط لمنظمة تجارة خارجية معينة تناط بها مسئولية البيع خارج البلاد وتحصل المنشأة المحلية على مقابل البيع في الخارج بنفس الطريقة كما لو باعت في الداخل (سعر البيع بالجملة المحلي) وما لم يكن هناك ترتيبات بمكافآت bonus خاصة فلن تكون المنشأة مهتمة فيما لو بيع الإنتاج في الأسواق المحلية أو الأجنبية. وفي الحقيقة تشير الدلائل على أن المنشآت المحلية تحاول تجنب الإنتاج للمستهلكين الأجانب لأن منظمة التجارة الأجنبية ستكون في وضع يؤهلها ممارسة سلطة عشوائية على المنشأة في تلك الحالة[١٠].

الشكل (١١ - ٢)

بيروقراطية التجارة الخارجية



والموضوع الجدير بالأهمية هو السعر الذي تقوم عليه المعاملات الدولية. فمن الواضح في التجارة مع الدول الغربية أن تسود أسعار السوق الدولية. ونظراً لصغر حجم حصتها من التجارة الدولية فإن احتكار التجارة الأجنبية لا يكون له قوة احتكارية على أسعار السوق الدولية وعليها أن تبيع وتشتري بالأسعار الدولية السائدة. وفي حالة التجارة بين الدول الإشتراكية تستخدم متوسطات الأسعار العالمية القديمة إجمالاً كسعر دلالي بناءاً على اتفاقية تم التوصل إليها في بوخارست. وبناءاً على هذه الإتفاقية تبقى الأسعار ثابتة لمدة خمس سنوات. وفي حالات قليلة تستخدم الأسعار السائدة حينئذ في السوق العالمية. وفي الفترة ١٩٧١ ـ ١٩٧٤ مثلاً، استخدمت متوسطات الأسعار العالمية في الفترة الزمنية ١٩٦٥ ـ ١٩٦٩. والزيادة في المواد الخام والأسعار الأخرى في السبعينيات استوجبت تغيير ذلك النظام. واتفق في عام ١٩٧٥ أن تستند الأسعار على متوسط الأسعار العالمية لآخر خمسة سنوات سلفت مع التفاوض حول الأسعار سنوياً[١١]. ويتوجب استخدام الأسعار العالمية السابقة نتيجة لقصور الأسعار المحلية في الدول الإشتراكية الشرقية وغياب أسعار صرف ذات معنى بين تلك الدول مما يمنع قبول سعر ما (مثل السعر السوفيتي) كمعيار لمعاملات دول الكتلة الشرقية. ومع أن التجارة داخل مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة CMEA مسعرة بما يسمى بالروبل القابل للتحويل إلا إنها تستخدم فقط كوحدة للحساب إلا أن أسعار السوق الدولية تؤخذ كأساس للمعاملات. وفي حالة المنتجات المتجانسة مثل البترول والفحم فليس من الصعب تحديد أسعارها في السوق الدولية. ولكن في حالة السلع المتمايزة مثل الآلات تحدد أسعارها غالباً من خلال المباحثات الثنائية.

ما هي العلاقة بين نظام تخطيط التجارة الخارجية هذا والملاحظ من عدم استغلال التجارة الممكنة بالكامل من قبل النظم المخططة مركزياً؟ والجواب هو أن النظام الغير مرن والمكيف وفقاً للكميات يميل للحد من المخاطرة بتقليله الاعتماد على المصدرين الأجانب. ويمكن ملاحظة هذا

الميل للداخل أو تجنب التجارة في المنشآت المخططة مركزياً والتي تصبو لأن تجعل من نفسها مكتفية ذاتياً بقدر الإمكان. ويمكن ملاحظة ذلك أيضاً في معاملاتها على صعيد التجارة الدولية لهذه الاقتصادات. إن مجرد وضع مصدر أجنبي في نظام التوازن وخاصة مصدر مادة أساسية للموازنة العينية الإجمالية للاقتصاد يجعل نجاح الخطة يعتمد على قوى خارجية ويزيد من مخاطر عدم تنفيذ الخطة بالكامل. إلى حد ما. إن هذا الضغط أقل حدة في حالة المصدرين من الدول الغربية لأن السوق الرأسمالية ينظر لها على إنها مرنة بدرجة كافية لتضمن إيصال المواد على الوقت المحدد. ولكن يبقى الميل الإجمالي يزيد الاعتماد على المصدرين الأجانب من المخاطرة التي يتوقعها مدراء النظام وهذا التجنب التجاري هو أحد أسباب عدم استغلال الإمكانيات التجارية بالكامل.

الثنائية وعدم القابلية للتحويل[١٢]:

Bilateralism and Inconvertibility:

لا يوجد بين عملات الكتلة الشرقية عملة قابلة للتحويل لعملة غربية أو إلى ذهب كما لا تحول العملات الشرقية أيضاً إلى عملة دولية شرقية أخرى بأية طريقة عملية. علاوة على ذلك يمنع مواطني القطاع الخاص في عديد من الدول الشرقية من حمل عملات غربية ويملك احتكار الدولة التجاري احتكاراً على العملات الأجنبية. ويصدق الوضع أيضاً على العلاقة بين العملات داخل الكتلة نفسها ما عدا في حالة السواح. ولا تكون عملة شرقية ما قابلة للتحويل بحرية لعملة شرقية أخرى حسب سعر صرف محدد ولا تقبل هذه العملات لوسيلة للدفع للسلع المتبادلة بين منظمات التجارة الخارجية FTOS. فإذا قامت منظمة التجارة الخارجية البلغارية بعملية بيع لمنظمة التجارة الخارجية التشيكوسلوفاكية فلا تستطيع منظمة التجارة البلغارية استخدام ثمن مبيعاتها لشراء واردات بحرية من تشيكوسلوفاكيا. وإذا باعت تشيكوسلوفاكيا أكثر مما اشترت من بلغاريا لن يستطيع التشيكيون اختيار سلع بلغارية بالفائض في مبيعاتهم من المشتريات. فمن الواضح أن من غير

الممكن للبلغاريين استخدام العملة التشيكية لدفعها ثمناً لواردات من دولة ثالثة كالإتحاد السوفيتي على سبيل المثال.

حتى إذا تواجدت الرغبة لدى الدولة الثالثة في بيع السلع فمن المحتمل جداً أن تكون تلك السلع مما يسمى بالسلع الناعمة Soft goods - سلع يتم تبادلها بمعدلات تبادل تفوق ما تستطيع الدولة المشترية شراءه من السوق الدولية. أما السلع الصعبة hard goods مثل المواد الخام التي يمكن بسهولة بيعها في السوق الدولية فلن تكون متوفرة على أساس متعدد الجوانب (متعدد الدول) multi Lateral. لذلك فعدم قابلية تحويل السلع Commodity Convertibility تعني عدم رغبة أية دولة تحقيق فائض في تبادلها التجاري مع دولة أخرى لعدم استطاعة الأولى استخدام عملة الدولة الثانية بحرية. ويسمى استخدام العملات الوطنية لتصفية الحساب بين الشريكين التجاريين والشريك الثالث بترتيبات المقاصة متعددة الأطراف Clearing arrangements. إذ تؤدي إمكانية التحويل إلى أن يكون التبادل المتعدد الأطراف شيئاً ممكناً ولعدم قابلية التحويل بين عملات الدول الشرقية أثر كبير على الطريقة التي تتم بها التجارة. ففي داخل الكتلة الشرقية تنظم المبادلات إجمالاً على أساس ثنائي basis bilateral. وتتم المباحثات بشأن المبيعات بين كل دولتين على أساس المقايضة بحيث تكون قيمة السلع المتبادلة في كلا الإتجاهين متساوية. لذلك، فإذا أرادت بلغاريا بيع فواكه إلى تشيكوسلوفاكيا توجب عمل اتفاق مقايضة بحيث تستلم بلغاريا سلعاً من تشيكوسلوفاكيا بقيمة مساوية مقيسة بالأسعار العالمية السابقة وفي حالات نادرة فقط تتم مبادلات غير متوازنة (للإئتمان) في أوروبا الشرقية. ويطلق على الترتيبات ما بين دولتين حسب اتفاقية تبادل بقيم متساوية بالترتيبات الثنائية bilateral (مقارنة متعددة الأطراف multilateral) ومعظم المبادلات التجارية فيما بين الدول الشرقية من النوع الثنائي. وتتفاوت التقديرات ولكن ربما لا تصل حصة المبادلات متعددة الأطراف داخل مجلس المعونة الاقتصادي CMEA لأكثر من ٥٪ إلى ١٠٪[١٣].

وفي حالة التبادل ما بين الشرق والغرب تكون ترتيبات المقايضة

المتساوية القيمة مرغوبة من قبل الدول الشرقية المشتركة بالتجارة ولكن هذا لا يحدث في أغلب الحالات. وبدلاً من ذلك، يتم تصفية التجارة ما بين الشرق والغرب على أسس متعددة الأطراف. وتصف المبيعات والمشتريات بعملات غربية قابلة للتحويل (مثل المارك الألماني) أو يتم تمويلها عن طريق ترتيبات ائتمان (مثل قبول بنك الماني تمويل مشتريات بلغاريا). وفي حالة البيع لدولة غربية فباستطاعة الدولة الشرقية إجمالاً استخدام قيمة مبيعاتها بالعملة الصعبة لشراء سلع من دولة غربية ثانية.

وبالرغم من محاولة دول الكتلة الشرقية في السابق إقامة نوع من ترتيبات المقاصة (مثل البنك الدولي للتعاون الاقتصادي Internationa Bank For Economic Cooperation) داخل الكتلة الشرقية إلا أن تلك المحاولات لم يكتب لها النجاح وبقي معظم التبادل التجاري داخل الكتلة على أساس ثنائي. والتبادل على أساس ثنائي بين دول الكتلة يعتبر سبباً رئيسياً لعدم الاستغلال التجاري بالكامل. ويعني التبادل الثنائي استحالة تحقيق أعلى مستوى للربح من التجارة بين دولتين نظراً لضرورة مساواة قيمة الصادرات بالواردات. وبناء على ذلك، لا تبيع الدول الشرقية دائماً في السوق التي باستطاعتها تحصيل أعلى سعر فيها ولا تشتري من أرخص الأسواق أيضاً. فعلى بلغاريا وتشيكوسلوفاكيا موازنة مبيعاتهمالبعضهما البعض بالرغم من وجود ترتيبات أفضل لكنها تؤدي إلى تبادل غير متوازن بينهم.

مشاكل ميزان المدفوعات: Balance of Payments Problems:

لا تعاني دول الكتلة الشرقية على مستوى رسمي من مشكلة ميزان المدفوعات إذ تخطط الصادرات والواردات من قبل احتكار الدولة التجاري وتشمل خطة التجارة الخارجية خطة لموازنة المدفوعات الدولية. فإذا قلت الإيرادات المتوقعة من العملات الأجنبية (القابلة للحويل) عن المطلوب خفضت الواردات أو زادت الصادرات المتوقعة لتحقيق التوازن التجاري. وفي حالة التجارة داخل الكتلة لا توجد هناك مشكلة في ميزان المدفوعات

لأن تبادل السلع تتم موازنته عادة باتفاقيات ثنائية. إن مشكلة ميزان المدفوعات تتعلق بمشاكل الطلب والعرض للعملات القابلة للتحويل.

وعلى مستوى أكثر عمومية فإن مشكلة ميزان المدفوعات تتعلق بالحقيقة التاريخية (في غياب الائتمان) وهي ضرورة تحديد المشتريات من الغرب بحيث تتساوى مع قيمة المبيعات له. وعلى عكس الدول الغربية لا تستطيع الدول الشرقية أن تدفع بعملاتها قيمة فائض مشترياتها عن مبيعاتها. ولكن تاريخياً لم تكن دول الكتلة الشرقية قادرة على المنافسة في السوق الغربية بسبب مشاكل النوعية والخدمة وهي عوامل نظامية وسياسية. فتزايد الطلب على التقنية الغربية منذ ١٩٦٠ يعني إنه كان على الدول الشرقية غالباً شراء كميات أقل من الدول الغربية عما يودون شراءه في غياب مشاكل ميزان المدفوعات.

ومن الجدير بالذكر أن تطبيع normalization العلاقات التجارية بين الشرق والغرب في الستينيات والسبعينيات قد أدى إلى تخفيف (وليس حل) مشاكل ميزان المدفوعات هذه. وقد تنافست دول أوروبا الغربية بشكل خاص بين بعضها البعض في منح ائتمانات مضمونة حكومياً للوصول للأسواق الشرقية. علاوة على ذلك زاد ارتفاع أسعار المواد الخام من إيرادات الإتحاد السوفيتي من العملات القابلة للتحويل[١٤]. وزادت مديونية الدول الشرقية الأوروبية بالعملات الصعبة بحوالي ٣٥٪ ما بين عام ١٩٧٤ و ١٩٧٩ متأثرة سلبياً بديتانت (الإنفراج في العلاقات الدولية المتوترة) والكساد في الغرب. ومن المعلوم الآن أن عدداً من الدول الشرقية تواجه مشاكل حادة في خدمة الديون، علاوة على ذلك فقد حد الكساد في نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات من الإقراض الدولي. لقد أدت هذه العوامل إلى تقليل إقراض الغرب للشرق. ففي عام ١٩٨١ مثلاً ارتفعت مديونية الدول الأوروبية الشرقية من العملات الصعبة فقط بحوالي ٢٪.[١٥] وتعتبر عدم قدرة دول الكتلة الشرقية على المنافسة في أسواق العملة الصعبة أحد أسباب نسبة التجارة الخارجية المنخفضة في الاقتصادات المخططة وانخفاض حجم التجارة ما بين الشرق والغرب.

وقدمت عدة تفسيرات لإيضاح صعوبات التسويق التي تواجه الاقتصادات الإشتراكية وخاصة في مجال الصادرات التحويلية (الصناعية). واحدها هو عدم مرونة تخطيط التجارة إلخارجية وقلة الاتصال بين المنتج المعتمد على التخطيط المستهلك في الغرب[١٦]. ويمكن اعتبار تردد المنشآت الشرقية في الإنتاج من أجل التصدير وفي إنتاج قطع الغيار كعامل آخر. واحد النقاط التي ذكرتها دول الكتلة الشرقية نفسها هي أن بعض حكومات الدول الغربية تميز ضد الصادرات الإشتراكية وهذه المحاباة تعتبر سبباً في مشاكل العملة الصعبة التي تواجه الدول الشرقية[١٧].

معيار التجارة الأجنبية في الدول الإشتراكية[١٨]:

Foreign Trade criteria in socialist countries:

تعتمد منظمات التجارة الأجنبية في الدول الشرقية عندما تقرر أي السلع التس ستستوردها ومن أين وتلك التي تصدرها على سلسلة من القواعد والترتيبات لا يمت العديد منها للتكاليف المقارنة. وتستند بعض القرارات على اعتبارات سياسية مثل تخصيص المواد الخام النادرة السوفيتية فيما بين الدول الأوروبية الشرقية. وبعض آخر يستند على ترتيبات تجارية وتعاون طويل الأجل. ولكن يمكن اتخاذ قرارات باستقلال عن الاعتبارات السياسية والعسكرية ومن هذا المجال أصبحت الدول الشرقية تعير انتباهاً للمعايير الاقتصادية كأساس لقراراتها بخصوص الصادرات والواردات. وأساساً، تمثل هذه المعايير محاولة لمقارنة التكاليف المحلية والأجنبية(*).

لقد تبنت معظم الدول المخططة الإشتراكية معياراً اقتصادياً لاتخاذ القرارات الخاصة بالتصدير والإستيراد. ومع أن هذه المعايير تختلف في تفاصيلها إلا أنه يمكن اعتمادها على المبدأ الخاص باختيار الصادرات والواردات على أساس مقارنة للتكاليف النسبية الأجنبية والمحلية. وبأبسط

(*) يمكن حذف المادة المتقدمة الآتية دون خسارة للإستمرارية.

أشكالها فإن الرقم القياسي المعياري للتجارة الخارجية في الواردات the Standard index of Foreign trade effectiveness of imports (E).

$$E = \left(\frac{Pd}{Pf}\right) k \qquad (11.1)$$

حيث أن:

Pd = تكلفة إنتاج السلعة محلياً.

Pf = تكلفة استيراد السلعة مقيماً بالعملة الأجنبية.

k = كمية العملة الأجنبية التي يمكن الحصول عليها على الصادرات لكل وحدة تكلفة محلية لإنتاج الصادرات.

إن المثال قد يكون أفضل طريقة لإيضاح المعادلة. دعنا نفترض أن بإمكان المانيا الشرقية استيراد الحديد من بولندا بسعر ٤٠٠ مارك مقابل «Valuta marks» لكل طن (وهو P_f في المعادلة) وأن تكلفة إنتاج الطن محليا تساوي ٨٠٠ مارك (P_d). لذلك فإن نسبة السعر المحلي للعملة الأجنبية (مارك مقابل) هي اثنين - إنه على ما يبدو شراء مربح. إلا إنه يجب تعديل السعر النسبي هذا بالمعامل (k) الذي يقيس الخسارة من الموارد المحلية للحصول على عملة أجنبية من التصدير لبولندا للدفع لهذه الواردات. ومن الواضح أنه كلما ارتفعت التكلفة المحلية للحصول على العملة الأجنبية من بولندا (كانت (k) أقل) كلما قلت الرغبة في الشراء.

ولحساب قيمة (k) علينا تحديد متوسط نسبة قيمة العملة الأجنبية The average ratio of the Foreign exchange value لصادرات المانيا الشرقية لبولندا مع متوسط التكلفة بالأسعار المحلية لإنتاج هذه الصادرات. سيلاحظ القارىء الحريص المشابهة بين (k) والمفهوم الغربي لسعر الفائدة مع أن الشبه بعيد بعض الشيء. دعنا نفترض أن نسبة (k) تساوي 1.2 والتي يمكن تفسيرها لتعني أن 1.2 مارك مقابل من العملات الأجنبية يمكن الحصول عليها من إنتاج قيمته مارك واحد (مقيساً بالأسعار المحلية) من صادرات المانيا الشرقية لبولندا. عندها سيكون الرقم القياسي الإجمالي للكفاءة Index averall

efficiency يساوي 2×1.2 أو 2.4.

دعنا نرى كيف تستعمل هذه المعادلة الآن لاختيار الواردات وشركاء التجارة. سيكفينا مثالين. افترض أن على المانيا الشرقية أن تختار أما استيراد الفحم أو الحديد من بولندا. سيكون الاختيار بناءاً على أي من السلعتين تعطينا أعلى رقم قياسي E (بمعنى أعلى نسبة أسعار محلية إلى أسعار الإستيراد). لنفترض أن السعر المحلي للفحم ضعف سعر العملة الأجنبية (E = 2) ولكن سعر الحديد المحلي يساوي 1.5 فقط. إن لم يكن هناك اعتبارات أخرى وجب استيراد الفحم بدلاً من الحديد من بولندا.

يبين مثالنا الثاني الخيار من ناحية شريك التجارة وهو مثال أكثر صعوبة. افترض أن على المانيا الشرقية شراء الحديد أما من بولندا أو من تشيكوسلوفاكيا. وأن أسعار المارك المقابل (P_f) 400 مارك لبولندا و 450 لتشيكوسلوفاكيا والسعر المحلي (P_d) يساوي 800 مارك. ومن ناحية أخرى فبينما يمكن تحصيل 1.2 مارك مقابل عن كل مارك من الإنتاج المحلي عند التصدير لبولندا (R) يمكن تحصيل قيمة أعلى (مثلاً 1.4) من نفس الصادرات إلى تشيكوسلوفاكيا. وعند حساب الرقم القياسي E نجده 1.4 للحديد البولندي و 2.49 للحديد التشيكوسلوفاكي مما يترتب عليه وجوب استيراد الحديد من تشيكوسلوفاكيا. ويستخدم رقم قياسي مشابه لاختيار منتجات للتصدير والشريك التجاري للصادرات بطريقة مشابهة للرقم القياسي لكفاءة الواردات. وهذه فقط كلما قلت قيمة الرقم القياسي للكفاءة E كلما كان التصدير مرغوباً فيه.

إن الأرقام القياسية للصادرات والواردات تأخذ في الاعتبار المبدأ القائل بأن التجارة يجب أن تمارس بناءاً على التكاليف المقارنة إلا أنه يجب التنويه إلى استعمالاتها المحدودة ومشاكله الذاتية. وكما كتب يقول لورنس برنارد Lawrence Brainard في التجارة السوفيتية «الكثير من التجارة السوفيتية. . . تعكس التزامات سياسية أساسية، مثل توفير المواد الخام لدول مجلس المعونة الاشتراكية CMEA (انظر الجزء القادم) وتؤدي الثنائية المتصلة بتلك

العلاقات التجارية إلى الحد من مجال تطبيق أي معيار للكفاءة الاقتصادية[١٩]». وهناك على كل حال بعض الدلائل على أن منظمات التجارة الخارجية تحاول بالفعل استعمال تلك القواعد عند التخطيط للتصدير والإستيراد ضمن مجموعات إنتاجية محدودة[٢٠].

إن استخدام معايير الكفاءة في التجارة الخارجية محدود ليس فقط بالطبيعة السياسية للتجارة في الدول الشرقية ولكن أيضاً بالمشاكل الذاتية في المعايير نفسها. والصعوبة الأساسية تكمن في تسعير الواردات والصادرات والسلع المحلية. إذ تفشل الأسعار الإشتراكية في أن تعكس قيم الندرة إجمالاً وفي معظم الأحيان تفشل في حصة تكاليف الإنتاج المحلية الحقيقية نظراً لاستبعاد تكاليف رأس المال والإيجار. فقد تعطينا مقارنة أسعار الصادرات والواردات بالأسعار المحلية صورة مشوهة لأنماط التجارة المثالية.

كما وأن مقارنة التكاليف المحلية بالأجنبية تعتبر عاملاً آخر وراء النسبة المتدنية للتجارة في الدول الإشتراكية المخططة. فطالما لا تعكس الأسعار المحلية الندرة النسبية فليس من الواضح للمخططين ما الذي يجب استيراده أو تصديره وما هي التكاليف المترتبة على الاقتصاد إن لم يتم تطوير نمط مثالي للتجارة الأجنبية. حتى ولو قرر المخططون ممارسة التجارة بناء على مبدأ الميزات النسبية فلن يسمح ضعف نظام الأسعار المحلي للمخططين تحديد أين تكمن ميزتهم النسبية، علاوة على ذلك، تستند المعايير على متوسط القيمة التي قد تدل المخططين على ما يجب شراؤه وبيعه ولكن لا تحدد لهم بأية كميات. إنما المعايير الحدية هي التي تحدد التكاليف والمنافع للشراء والبيع عند الحد مما يتيح للمخططين تحديد المزيج الأمثل. وهناك المشكلة الثانوية وهي المعلومات والمتطلبات الحسابية. إذ لا يوجد لدى المخططين في المركز لا المعلومات ولا الوقت ولا القدرة للتخطيط لجميع الصادرات والواردات بكفاءة. لذلك فقد أصبحت ما تسمى بعدم الرشادة الجزئية Micro irrationality في التجارة الخارجية مصدراً آخر لعدم الرشادة في النظام الاشتراكي المخطط. إنه من الغريب إذن عندما يتفحص

المرء الرشادة الكلية macrorationality للنمط السوفيتي في التجارة أن يظهر الإتجاه السوفيتي على إنه يتاجر في المتوسط بناء على وفرة الموارد النسبية[٢١]. إن هذا الدليل على أنماط التجارة في المتوسط لا يثبت على كل حال أن قرارات التجارة الحدية الهامة قرارات رشيدة.

السياسة التجارية في الشرق والغرب:

TRADE POLICY IN EAST AND WEST:

لقد بينا الطريقة التي تتم بها التجارة في الدول الإشتراكية المخططة وبعض العوامل التي تكمن وراء نسبة تجارتها الصغيرة الملحوظة. سنتحول الآن للسياسة التجارية وبشكل خاص إلى تشكيل الكتل التجارية والإنهيار التدريجي للعوائق التجارية في الغرب وما بين الشرق والغرب بعد الحرب العالمية الثانية. والموضوع المحدد الذي سنتعرض له في هذا الجزء هو الدرجة التي منعت بها العوائق التجارية نمو التجارة بين الشرق والغرب. وفي القسم الأخيرة من هذا الجزء سنناقش الترتيبات الخلاقة التي تطورت لتسهيل التجارة بين الشرق والغرب.

تاريخ ما بعد الحرب ـ الغرب:

Postwar History - The West:

شهدت فترة ما بعد الحرب نمواً سريعاً للتجارة العالمية. وكان هذا النمو السريع في الغرب نتيجة لمعدلات النمو العالية في العالم الرأسمالي الصناعي وانهيار العوائق التجارية التي رفعت خلال الكساد العظيم. علاوة على ذلك لقد أدى قيام الإتحادات الجمركية Customs Union في أوروبا الغربية ـ المجموعة الاقتصادية الأوروبية EEC ـ عام ١٩٥٨ والإتحاد الأوروبي للتجارة الحرة European Free Trade Association (EFTA) إلى تكامل ملحوظ للإقتصاد الأوروبي الغربي مما ساهم في زيادة التجارة داخل أوروبا.

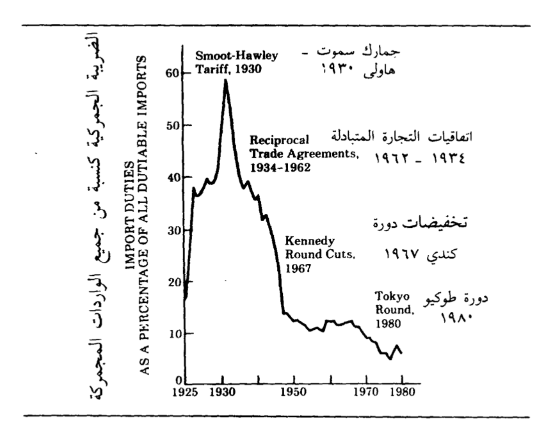
لقد دخلت الدول الرأسمالية الصناعية فترة ما بعد الحرب بأسوار عالية من الجمارك التي أُقيمت في الثلاثينيات ولكنها انضمت عام ١٩٤٧ لمنظمة هدفها تخفيض تلك العوائق ـ الإتفاقية العامة للجمارك والتجارة (GATT) General Agreement on Tariff and Trade. وفي ظل هذه الإتفاقية تم التفاوض حول تقليل متعدد الأطراف للجمارك بين الدول المشتركة وكان من أهمها المفاوضات ما بين الولايات المتحدة والمجموعة الاقتصادية الأوروبية.

وتم تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية Most Favored Nation (MFN) في تلك المفاوضات بحيث اتفقت الأطراف المشتركة عى أن تشمل أية تخفيضات اتفق عليها بين طرفين جميع الأطراف التي تحظى بمكانة الدولة الأولى بالرعاية. إن هذا يبسط عملية المفاوضات لتخفيف الجمارك بإلغاءه الجهد المعقد المترتب على تكرار المفاوضات للوصول لاتفاقية جمركية مع جميع الأطراف المتأثرة كل على حدة.

وشاركت الولايات المتحدة في المفاوضات الجمركية في GATT بناءا على تشريعات صدرت بين الحين والآخر. لقد أعطى قانون التوسع التجاري Act Trade Expansion لعام ١٩٦٢ لرئيس جمهورية الولايات المتحدة السلطة لتخفيض الجمارك الأمريكية بنسبة تصل إلى ٥٠٪ على سلع تشكل حوالي ٨٠٪ من التجارة الدولية. لقد سميت المفاوضات مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية على أساس قانون التوسع التجاري «بدوره كندي Kennedy Round» وأدت هذه المفاوضات الأخرى إلى تخفيض الجمارك بشكل كبير على السلع المتاجر بها بين الولايات المتحدة وأوروبا الغربية واليابان. وعقدت آخر تلك المفاوضات والمسماة «بدوره طوكيو» Tokyo Round عام ١٩٨٠ ويعتبر نجاح البرنامج الغربي في تخفيض الجمارك من خلال المفاوضات متعددة الأطراف انجاز كبير. ففي عام ١٩٣٢ كان متوسط النسبة الجمركية تصل إلى ٥٩٪ ولكن بعد دورة طوكيو انخفضت تلك النسبة إلى ٧٪ (انظر الشكل ١١ ـ ٣). وكما يتوقع الفرد فإن البدائل الحمائية للجمارك تستخدم على نطاق واسع وتشكل أكبر تهديد للتجارة الحرة. فالعوائق الغير جمركية مثل

الحصص النسبية ومواصفات الواردات وغيرها تشكل الآلية الأساسية هـذه الأيام لحماية الصناعات المحلية.

شكل (١١ - ٣): متوسط الضرائب الجمركية على الواردات ١٩٢٥ - ١٩٨٠



المصدر:

Historical Statistics of the United States; Statistical Abstract of the United States, 1981.

ولقد تشكل الإطار الأساسي للنظام النقدي الرأسمالي لفتـرة ما بعـد الحرب في مؤتمر برتن وودن Bretton Woods Conference عام ١٩٤٤. حيث

اتفقت الدول الرأسمالية الكبرى على إقامة نظام معدلات صرف ثابتة بين عملات تلك الدول واعتبار الدولار العملة المركزية. واقيم صندوق النقد الدولي للإشراف على النظام. ووافقت الدول الأعضاء على ربط قيم عملتها بقيم رسمية مقابل الدولار وذلك عن طريق شراء وبيع عملاتها في سوق الصرف الأجنبي. ومن جهتها وعدت الولايات المتحدة بتحويل الدولارات التي بحوزة الحكومات الأجنبية إلى ذهب بسعر صرف ثابت. وأُقيمت ترتيبات ائتمان لمساعدة الدول الأعضاء للحفاظ على قيمة عملتها كما حددت رسمياً. وفي حالات عدم التوازن الأساسي Fundamental disequilibrium فقط يسمح للأعضاء تغيير قيمة عملاتها مقابل الدولار.

والفكرة خلف أسعار الصرف الثابتة هذه هي إنها تشجع التجارة بين الدول عن طريق إلغاء المخاطرة المترتبة على تقلب أسعار الصرف وحقيقة فإن فترة ما بعد الحرب قد شهدت توسعاً مرموقاً في التجارة بين شركاء التجارة الرأسماليين. وبناء على إحصائيات هيئة الأمم وصندوق النقد الدولي أن دوران التجارة ما بين الدول الرأسمالية المتقدمة قد ازداد إحدى عشرة مرة ما بين عام ١٩٤٨ و ١٩٧٣ وذلك في فترة سادها تضخم بسيط. وليس من الواضح تماماً أن هذا التوسع التجاري يعود الفضل فيه لنظام برتن وودز ولكن لربما كان للترتيبات النقدية المنتظمة أثر إيجابي على التوسع التجاري بعد صدمات الكساد والحرب الغالمية. وانهار نظام برتن وودز في أغسطس من عام ١٩٧١ عندما أوقفت الولايات المتحدة العمل بتحويل الدولارات التي بحوزة الحكومات الأجنبية إلى ذهب بسعر صرف ثابت. وبعد محاولات عديدة للعودة لنظام سعر صرف ثابت جديد بدأت الدول الرأسمالية الكبرى في مارس من عام ١٩٧٣ بالسماح لعملاتها بالتقلب في القيمة. وكان السبب الرئيسي وراء القرار بالتخلي عن نظام الصرف الثابت هو ميل قيمة عملات محددة في الارتفاع أو الانخفاض في ظل نظام تبرن وودز وبذلك تضغط على نظام الصرف الثابت. وخفضت حتى قبل هجر نظام سعر الصرف الثابت رسمياً عام ١٩٧١ قيمة عملات ضعيفة عدة مرات (الجنيه الإنجليزي

مثلاً) ورفعت قيمة عملات قوية (مثل المارك الألماني).

وبمؤتمر كنجستون في جامايكا عام ١٩٧٦ تم تعديل وثيقة صندوق النقد الدولي الأصلية بحيث أصبح نظام تقويم العملة الشائع حينئذ شرعياً. وفي ظل اتفاقية جامايكا أصبح بإمكان الدول تبني أي نظام للصرف يفضلونه (ثابت أو عائم) ولكن عليها تجنب التلاعب الكبير في أسعار صرف عملاتهم. وانضمت دول المجموعة الأوروبية الاقتصادية عام ١٩٧٩ لبعضها البعض بتشكيل اتحاد العملة الأوروبية European Currency Union. ووافقت الدول الأعضاء على الاحتفاظ بقيمة عملاتها عند سعر ثابت نسبياً مقابل عملات الأعضاء الآخرين. (أسعار تعويم موحدة Joint Floating).

وليس من الواضح هل سيبقى العالم الرأسمالي على نظام التعويم أم هل سيعود لنظام ثابت. فبعض السلطات يمتدح مرونة نظام التعويم، والبعض الآخر يتمنى العودة لنظام الصرف الثابت القديم.

سياسات تجاه الشرق[٢٢]: Policies Toward the East:

كان من أحد الأسباب التي حدت من التجارة بين الشرق والغرب بعد الحرب مباشرة هو محاولة الولايات المتحدة للحد من تدفق المواد الإستراتيجية للإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية والصين. واستخدمت الولايات المتحدة خلال تلك الفترة سلسلة من الإجراءات لتحد الصادرات من الغرب للشرق. وفرض حظر على التجارة على كل من الصين وكوريا الشمالية وضع قانون رقابة الصادرات الأمريكي لعام ١٩٤٨ من تصدير قائمة طويلة من المواد للدول الشرقية. وشكلت الولايات المتحدة وأوروبا الغربية عام ١٩٤٧ لجنة للتنسيق أصبحت تعرف بإسم كوكوم Cocom لممارسة سياسة الحظر المشترك تجاه الدول الشيوعية. ونص قانون باتل Battle Act لعام ١٩٥١ على منع المعونات لأية دولة تبيع مواد استراتيجية لدولة شيوعية، وكان ذلك تهديداً فعالاً كونه صدر في سنوات خطة مارشال. أما قانون اتفاقية التوسع التجاري Trade Agreement Extension Act لعام ١٩٥١ فقد حرم تطبيق مبدأ

الدولة الأولى بالرعاية MFN على الدول الشرقية ما عدا يوغسلافيا (وبولندا حصلت على معاملة الدولة الأولى بالرعاية عام ١٩٦٠، ورومانيا عام ١٩٧٥، والمجر عام ١٩٧٨ والصين عام ١٩٨٠). لقد كانت التجارة مع هذه الدول تواجه الجمارك المرتفعة التي فرضت في الثلاثينيات علاوة على ذلك اتفقت القوى الرأسمالية العظمى على عدم السماح بإعطاء ائتمان طويل الأجل للدول الشيوعية ـ وهو تحديد فعال ضد استيراد الدول الشرقية عند الأخذ في الاعتبار ضعف مبيعات الدول الشرقية للغرب.

وخفت المعوقات ضد تجارة الشرق مع الغرب بعد ١٩٦٠ وكانت الولايات المتحدة آخر الدول الغربية التي أعطت تسهيلات تجارية. وجاءت التغييرات الرئيسية من أوروبا الغربية وفي دول أكثر اعتماداً على التجارة مقارنة بالولايات المتحدة. وكانت تلك الدول هي التي تعاني معظم الخسارة من استمرار الحد من التجارة بين الشرق والغرب. وتلاشى تهديد الولايات المتحدة باتخاذ إجراءات معاكسة ضد تلك الدول وخاصة بعد انتهاء خطة مارشال ونهاية عجز الدولار Dollar Shortage في أوروبا. وبدأت الدول الأوروبية الغربية واليابان واحدة بعد الأخرى في زيادة مبيعاتها لأوروبا الشرقية والإتحاد السوفيتي وأخذت تمنح ائتمانات طويلة الأجل لتمويل تلك المبيعات. علاوة على ذلك، منحت معظم الدول الغربية مكانة الدولة الأولى بالرعاية لشركاء التجارة الشيوعية. وعلى كل حال بقيت العوائق الكمية على الواردات الشرقية مانعاً هاماً في أوروبا الغربية[٢٣].

وجاء الإنفراج الملحوظ في علاقات الولايات المتحدة التجارية مع الدول الشيوعية بعد المباحثات المطولة في اكتوبر من عام ١٩٧٢ فيما يسمى باتفاقية التجارة الأمريكية السوفيتية. وبعد أن حصلت الولايات المتحدة على تنازل من الإتحاد السوفيتي فيما يتعلق بدفع جزء من معونات القرض - الاستئجار Lend - Lease Aid وافق مفاوضو الولايات المتحدة على جعل ائتمان بنك الاستيراد والتصدير Export - Import Bank متوافراً على أسس مواتية ومنح مكانة الدولة الأولى بالرعاية للواردات السوفيتية مشروطة بموافقة

الكنجرس. وارتبطت إعادة دفع الإتحاد السوفيتي لديون قرض ـ استئجار لموافقة الكنجرس على حالة الدولة الأولى بالرعاية عام ١٩٧٥.

وفي ديسمبر من عام ١٩٧٤ ألغى الإتحاد السوفيتي الإتفاقية السوفيتية الأمريكية للتجارة. ويمكن ذكر عدة أسباب:

أولاً ـ ربط الكنجرس بشكل سافر منح مكانة الدولة الأولى بالرعاية بتحرير هجرة المواطنين اليهود من روسيا. ومثل ذلك كانت تلك الهجرة يتم تشجيعها من خلال الدبلوماسية الهادئة. وعندما وضع ذلك كشرط رسمي مقابل مكانة الدولة الأولى بالرعاية فسر السوفيت ذلك العمل على أنه تدخل كبير في شئونهم السياسية الداخلية.

ثانياً ـ وضع الكنجرس حدوداً على مقدار الائتمان الذي يمكن منحه بناءاً على تلك الإتفاقية. وباستطاعة تلك الحدود أن تمنع السوفيت من تحصيل ائتمانات كبيرة لمشروعات استثمارية أساسية يرغبون فيها من الولايات المتحدة مما جعل الإتفاقية أقل جاذبية.

ثالثاً ـ أدت الزيادة في الأسعار الدولية للمواد الأولية بما فيها الذهب والبترول إلى زيادة إيرادات الإتحاد السوفيتي من العملات الصعبة بشكل كبير مما جعل إمكانية منح التسهيلات الائتمانية الأمريكية أقل أهمية. وتدهور الوضع أكثر فأكثر عندما فرضت الولايات المتحدة عقوبات اقتصادية على الاتحاد السوفيتي نتيجة محاكمات للمنشقين عام ١٩٧٨ وكذلك اجتياح السوفيت لأفغانستان بنهاية عام ١٩٧٩ وفرض الحكم العسكري martiallaw في بولندا عام ١٩٨١[٢٤].

وبالرغم من هذه النكسة إلا إنه تم التخلص من العديد من العراقيل التنظيمية التي فرضت على التجارة بين الشرق والغرب في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ومهدت الطريق لتوسيع التجارة ما بين الشرق والغرب. وتتكون أهم المعوقات التنظيمية في أوروبا الغربية واليابان من عراقيل كمية وفي الولايات المتحدة فشلها في منح مكانة الدولة الأولى

بالرعاية لعديد من شركائها التجاريين في أوروبا الشرقية[٢٥]. واستمرار الحظر على تصدير المواد الإستراتيجية. أما العوائق الهامة الأخرى فهي تتعلق بالصعوبات المتأصلة بممارسة التجارة بين اقتصادات رأسمالية وأخرى اشتراكية مخططة ـ مشكلة الثنائية bilateralism والعملات الغير قابلة للتحويل، والتخطيط المركزي للتجارة وغيرها. والصعوبة الأخرى هي مشكلة إيجاد ترتيبات ملائمة للمشروعات التعاونية بين الاقتصادات الشرقية والغربية من شأنها التحايل على تحديدات الملكية الخاصة.

إن من الصعب تقويم أثر العوائق الغربية على تجارة الشرق بالغرب. ويجادل البعض أن الشرق قد اختار التجنب التجاري تطوعاً وإن المعوقات الكمية وفشل الولايات المتحدة في منح مكانة الدولة الأولى بالرعاية لم يكن لها سوى أثر محدود على مبيعات الشرق. ومن الناحية الأخرى تؤكد الدول الشرقية على أن تلك المعوقات التي تفرضها الدول الغربية هي سبب لقلة التجارة بين الشرق والغرب. ولقد انصب اهتمام كبير على فشل الولايات المتحدة في منح مكانة الدولة الأولى بالرعاية لجميع دول الكمكون. وتتفاوت تقديرات أثر MFN على التجارة ولكنها تشير إلى أن أثرها يتفاوت بين دول الكمكون نفسها أيضاً. فالأثر لم يكن كبيراً في حالة الإتحاد السوفيتي وبولندا ولكنه كبير جداً في حالة باقي الدول الأوروبية الشرقية لأن الجمارك التمييزية أكبر على البضائع المصنعة التي تحظى بأهمية كمكون من مكونات صادرات تشيكوسلوفاكيا والمانيا الشرقية. وقامت محاولات لتقويم أثر العقوبات المختلفة (مثل حظر تصدير القمح وما شابه ذلك) التي فرضتها الولايات المتحدة على الإتحاد السوفيتي ويبدو أن الإجماع يشير إلى أن أثرها قد كان صغيراً[٢٦].

تاريخ ما بعد الحرب ـ الشرق:

Postwar History - The East

لقد كان المظهر المميز لأوروبا الغربية بعد الحرب هو تزايد تكامل

الشكل (١١ - ٤)
الهيكل التنظيمي لمجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (CMEA)

اقتصادياتها الوطنية. على عكس من ذلك شهدت أوروبا الشرقية قليلاً من التكامل الاقتصادي. وبدلاً من ذلك ازداد التركيز تاريخياً على تطوير اقتصادات وطنية شبه مستقلة وتجنب التخصص الإقليمي. وحصل هذا، بالرغم من أن للدول الأوروبية منظماتها الدولية، ومجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة CMEA الذي انشىء عام ١٩٤٩ بهدف تشجيع التعاون الاقتصادي كنظير سوفيتي لخطة مارشال الأمريكية (انظر الشكل ١١ - ٤).

ولا يمتلك المجلس على عكس المجموعة الاقتصادية الأوروبية سلطة فوقومية على أعضاءه[٢٧]. وبدلاً من ذلك، وبناء على قانونه الصادر عام ١٩٦٠ لكل الدول الأعضاء نفس الأصوات وباستطاعة أية دولة حق نقض المقترحات المتعلقة بإجراءات فوقومية. وفي أوقات أخرى حاول الإتحاد السوفيتي إعطاء المجلس سلطة فوقومية لتشجيع التكامل الاقتصادي والتخصيص في أوروبا الشرقية إلا أن تلك المقترحات عورضت من قبل دول (خاصة رومانيا والمجر) خشيت خسارة استقلالها الوطني والأثر الذي سيجلبه التخصص على التنمية الاقتصادية. وبالرغم من المحاولات المتعددة لإقامة عملة لمجلس التعاون الاقتصادي المتبادل (الروبل القابل للنقل transferable ruble) ووجود بنك للمقاصة المتعددة الأطراف (البنك الدولي للتعاون الاقتصادي) إلا أن معظم المباحثات الخاصة بالتجارة ونقل التقنية تقوم على أساس ثنائي.

وتبنى مجلس التعاون عدد من البرامج المصممة لتشجيع التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء في المجلس[٢٨]. ويتكون البرنامج العام للتكامل الإشتراكي لعام ١٩٧١ من مجموعة من المقترحات طويلة الأجل للتعاون الاقتصادي والعلمي الثنائي وبعض التخطيط المشترك التطوعي. أما الخطة المتفق عليها لإجراءات التكامل متعدد الأطراف والتي تبناها المجلس عام ١٩٧٥ للفترة ١٩٧٦ - ١٩٨٠ فما هي إلا مجموعة من عشرة مشروعات استثمارية مشتركة كبيرة تقع ثمانية منها في الإتحاد السوفيتي. وآخر

الإتفاقيات هو البرنامج ذو الهدف الخاص للتعاون الطويل الأجل والذي وقع عام ١٩٧٩ ليغطي الفترة من ١٩٨٠ إلى ١٩٩٥. واتفاقية التعاون التي تم التوقيع عليها في السبعينيات غيرت التركيز من التكامل الاقتصادي في اتجاه التنسيق في مشروعات الاستثمار وهدفت إلى تطوير الطاقة السوفيتية وموارد المواد الخام باستخدام عمال أوروبا الشرقية والآلات الرأسمالية.

وهناك جدل حول ما إذا أدى وجود مجلس المعونة الاقتصادي المتبادل إلى زيادة التخصص الاقتصادي في أوروبا الشرقية مع مرور الزمن أم لا. ويعتقد أحد المؤلفين الغربيين أن الأثر كان كبيراً بعد عام ١٩٦٤ إلا أن معظم المختصين يخالفونه القول. لقد وجدوا أن أثر المجلس على التكامل الاقتصادي قد كان محدوداً وخاصة قبل عام ١٩٧٠[٢٩]. ومع أن آلاف من المنتجات ـ خاصة آلات، كيماويات، وعلم استخراج المعادن ـ قد غطتها اتفاقيات المجلس المتعلقة بالتخصص فإن نصيبها من مجموع الإنتاج لهذه الصناعات قد بقي عند حده الأدنى (ربما ٦٪ أو ٧٪ من مجموع إنتاج الآلات في مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة). ولا يوجد هناك مقياس وحيد لقياس درجة التكامل الاقتصادي أو التغيير في درجة التكامل مع الزمن. واحد المقاييس الهامة استخدمه ميرر Marer ومونتياس Montias ويشبه مقاييس التغيير لتوزيع الدخل باستخدام منحنيات لورنز Lorenz curves[٣٠]. وهو أساساً يقيس نسبة إنتاج بعض المنتجات الخاصة من قبل أقل الدول إنتاجاً، ومن قبل أصغر دولتين منتجتين وغيرها عند نقاط زمنية مختلفة. فإذا كان الاتجاه نحو توزيع الإنتاج أقل عدالة بين الدول مع الزمن فإن هذا يعني الحركة باتجاه تكامل أعظم (بمعنى، ستكون الدول أكثر تخصصاً في منتج معين). وبناء على مقياس ميرر ـ مونتياس (الجدول ١١ ـ ١) لقد كان هنالك اتجاه عام نحو تشرذم (عكس تكامل) disintegration اقتصادي في الفترة ١٩٥٠ ـ ١٩٧٦ ـ وهو اتجاه توقف بعض الشيء في الفترة ما بين ١٩٧٠ و ١٩٧٦. وعلى هذا الأساس ودلائل أخرى، توصل مونتياس وميرر إلى اقتناع بأنه قد حصل تشرذم اقتصادي داخل دول مجلس المعونة وإلى حد بعيد نظراً لقيام الدول الصغيرة الأعضاء بانتاج منتجات كانت حكراً

للإقتصادات الكبرى المخططة.

إنه من الصعب التنبؤ هل سيحول المستقبل مجلس المعونة إلى أن يكون منظمة فوقومية فعالة لشركاء التجارة الشيوعيين. وسيعتمد ذلك إلى حد كبير على نجاح برامج التعاون التي سيتم تنفيذها في الفترة ١٩٨٠ - ١٩٩٠، وبسبب الإرتفاع الأخير في أسعار الطاقة والمواد الخام فإن شروط التبادل التجاري terms of trade لأوروبا الشرقية قد انخفضت مقابل الإتحاد السوفيتي (شكل ١١ - ٥) مما أدى لزيادة مشاكل لاقتصاديات أوروبا الشرقية. لقد اتبع الإتحاد السوفيتي في السنوات الأخيرة سياسة معونات ضمنية implicit subsidies لشركاءه التجاريين الأعضاء في مجلس المعونة. ومع أن الأسعار الدولية للصادرات السوفيتية قد ارتفعت كثيراً في السبعينيات إلا أن الاتحاد السوفتيتي لم يفرض تلك الأسعار المرتفعة على شركائه الأعضاء في مجلس المعونة وفي العديد من الحالات سمح الاتحاد السوفيتي لشركائه في التجارة أن تزيد عجزها في الميزان التجاري بشكل كبير جداً[٣١]. إن هذه المعونات الضمنية (إلى حد كبير على شكل بترول أو مواد أولية تم توفيرها بأقل من أسعار السوق الدولية وعلى شكل ائتمانات ضمنية) قد وفرت للإتحاد السوفيتي قوة ضغط على بقية أوروبا الشرقية. وعلى ضوء ذلك يستطيع المرء أن يحكم على إمكانات تزايد التكامل الاقتصادي من خلال مختلف المشروعات الاستثمارية المشتركة التي تمر الآن في مرحلة التنفيذ. إن النمط الأساسي لهذه المشروعات يتضمن تطوير موارد المواد الأولية والطاقة في الإتحاد السوفيتي عن طريق تقديم أوروبا الشرقية القوة العاملة، والخبراء، والمعدات مقابل مقاسمة الأخيرة بالنهاية للإتحاد السوفيتي في الإنتاج النهائي. وتوفر الأرصدة من أوروبا الشرقية بأسعار فائدة إسمية.

تتكون دول المجلس من الاتحاد السوفيتي، والدول الأوروبية الشرقية الستة: وهي بلغاريا، تشيكوسلوفاكيا، وجمهورية المانيا الديمقراطية والمجر، وبولندا، ورومانيا.

جدول (١١ - ١)

مؤشر التخصص في المنتجات في مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة: هل أصبح توزيع مستويات الإنتاج بين الدول الأعضاء في المجلس أكثر سوءاً (عدم مساواة)؟

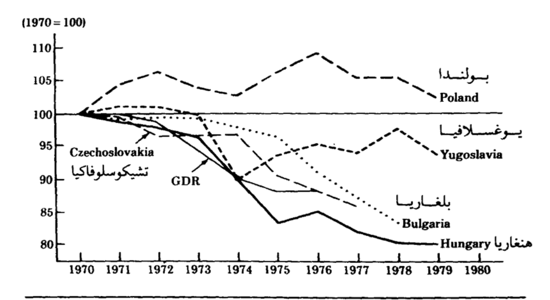
المنتج	١٩٥٠ - ١٩٦٠	١٩٦٠ - ١٩٧٠	١٩٧٠ - ١٩٧٦
سلع استثمارية:			
جرارات	نعم	لا	لا
عربات القطارات	لا	نعم	نعم
حافلات	لا	لا	نعم
مخارط	غير متوفرة	لا	لا
سلع وسيطة:			
حديد بعد الصهر	لا	لا	لا
صلب	لا	لا	لا
سماد صناعي	لا	لا	لا
سلع استهلاكية:			
أحذية	لا	لا	لا
تلفاز	لا	نعم	لا
مذياع	نعم	نعم	نعم
أقمشة	لا	لا	لا
سجائر	نعم	نعم	نعم
سلع زراعية:			
زبدة	لا	لا	نعم
لحم	لا	لا	لا

المصدر:

Based on production data in physical units reported in various CMEA statistical yearbooks. The method of calculation is described in the text. Paul Marer and John Michael Montias, «CMEA Integration: Theory and Practice», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 2 (Washington, D. C.: Government Printing .Office, 1981), p. 180.

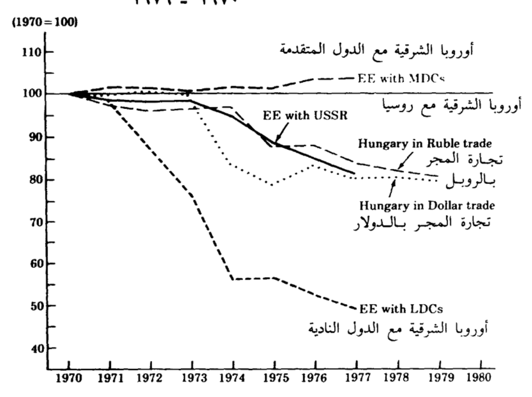
وتبقى الملكية بالأيدي السوفيتية. وليس من الواضح الآن الأثر طويل الأجل لهذه المشروعات الاستثمارية المشتركة ولكن يعتقد بعض المحللين على إنها استثمارات أعمال جيدة للدول الأعضاء في مجلس التعاون ويشير البعض الآخر إلى عودة الاستغلال السوفيتي لأوروبا الشرقية. ولا تشكل المشروعات الاستثمارية المشتركة نسبة كبيرة من مجموع الاستثمار المحلي (تتراوح ما بين ٢ إلى ٤٪ في الفترة ١٩٧٦ - ١٩٨٠) ولكن وكما هو مخطط لها فإنها ستزيد في حجمها النسبي في الثمانينيات. علاوة على ذلك فإن زيادة مديونية أوروبا الشرقية للغرب جعل منهم أكثر اعتماداً على الاتحاد السوفيتي كالمقرض الأخير Lender of Last resort لدفع خدمة الديون المطلوبة منهم. ولكن يصعب التنبؤ فيما إذا كان من الممكن أن تستمر هذه الإتجاهات لتقوى مجلس التعاون الاقتصادي المتبادل كمنظمة فوقومية يسيطر عليها الاتحاد السوفيتي..

الشكل (١١ - ٥ أ): مجموع معدلات التبادل التجاري لكل من بلغاريا وتشيكوسلوفاكيا والمانيا الشرقية، وبولندا، ويوغسلافيا حسب توفرها ١٩٧٠ - ١٩٧٩



from Paul Marer, "Economic Performance and Prospects in Eastern Europe: An Analytical Summary and Interpretation of Findings," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *East European Economic Assessment*, Part 2 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), pp. 51-52.

الشكل (١١ ـ ٥ ب): معدل التبادل التجاري لستة دول أوروبية شرقية من الإتحاد السوفيتي والدول الرأسمالية الصناعية ودول العالم الثالث للفترة ١٩٧٠ ـ ١٩٧٧ وكذلك المجر بالتجارة مقومة بالدولار وبالروبل للفترة ١٩٧٠ ـ ١٩٧٩



لماذا كان التكامل الاقتصادي قليلاً جداً في أوروبا الشرقية؟ قد يكون السبب الرئيسي هو الاتجاه نحو استقلال اقتصادي وكون الدول الأعضاء في مجلس التعاون غير راغبة في التضحية بصناعاتها المحلية مقابل التخصص ضمن مجلس التعاون الاقتصادي المتبادل. إن جميع الدول الأعضاء تود تطوير صناعاتها الثقيلة وتنويع اقتصادياتها ولا توجد لديها الرغبة في إنتاج سلع قد يكون لهم فيها ميزة نسبية (مثل الزراعة أو الصناعات الخفيفة). واحد المؤشرات الغير مباشرة لفشل التكامل في اقتصاديات مجلس التعاون الاقتصادي هو تزايد التأكيد على التجارة ما بين الشرق والغرب. فكما ذكرنا

في بداية هذا الفصل أن ما بين الشرق والغرب تم بمعدل نمو أسرع من معدل نموها الإجمالي في الشرق. ففي عام ١٩٦٠ مثلاً كانت نسبة تجارة مجلس التعاون مع العالم الرأسمالي المتقدم تصل إلى ٢٠٪. وارتفعت هذه النسبة عام ١٩٧٤ إلى ٣٨٪ أما التجارة ما بين دول المجلس نفسها فقد كانت نصف المجموع(٣٢).

إن من الملائم عند هذه النقطة الأخذ في الاعتبار بعض العوامل الكامنة وراء توسع التجارة بين الشرق والغرب. ففي عام ١٩٨١ كان حوالي ٢٨٪ من تجارة دول مجلس المعونة مع الدول الرأسمالية المتقدمة و ٥٦٪ منها تقوم ما بين دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة. ففي البداية، كان هناك تخفيض للعوائق التنظيمية للتجارة الشرقية الغربية. وخاصة في أوروبا الغربية ـ التوسع في تسهيلات الائتمان، ومنح الدولة الأولى بالرعاية، ورغبة أوروبية عامة لأن تصبح مرة أخرى شريكاً تجارياً هاماً في أوروبا الشرقية. إن هذا على كل حال جزءاً فقط من القصة. والجزء الآخر يتعلق بنمو الاهتمام الشرقي في الاستيراد من الغرب. وتزايد هذا الاهتمام في الستينيات وبداية السبعينيات عندما واجهت عدد من دول مجلس المعونة تناقص في معدل النمو الاقتصادي ومشاكل اقتصادية متعلقة أخرى. وفي هذا المجال، يمكن تفسير الاندفاع للحصول على التقنية الغربية والائتمان في الستينيات والسبعينيات كمحاولة لحل تلك المشكلات.

أشكال التعاون الصناعي بين الشرق والغرب(٣٣):

Forms of East - West Industrial Cooperation

بينما أخذت العوائق التنظيمية للتجارة ما بين الشرق والغرب في الانهيار أخذ اهتمام دول أوروبا الشرقية بالإستيراد من الغرب في الإزدياد إلا أن الموضوع الصعب المتعلق بتسهيل نقل التكنولوجيا عن طريق تصدير رأس المال بين مختلف النظم الاقتصادية بقي بدون حل. ويمكن تمويل نقل التكنولوجيا بين الدول الرأسمالية عن طريق القروض عبر الحكومات inter-governmental Loans، والقروض الخاصة، واستثمار المحفظة في الملكيات

eguities، والاستثمار المباشر. ويستثنى في حالة الدول الشرقية آخر طريقتين للتمويل نتيجة لمنع الملكية الخاصة. ولذلك توجب إيجاد ترتيبات جديدة. وبعد العديد من التجارب في الستينيات وبداية السبعينيات ظهرت أشكال متعددة للتعاون الصناعي بين الشرق والغرب مما يشير إلى أن مرحلة من النضوج في التعامل بين الشرق والغرب قد تحققت. ولعب ذلك التعاون الصناعي دوراً هاماً في توسيع التجارة ما بين الشرق والغرب نظراً لأن اهتمام الشرق في تلك التجارة قد تركز على مجالات تدفق طويل الأجل لرأس المال والتكنولوجيا. وكان على تلك الترتيبات أن تتعدى عمليات التصدير والاستيراد التقليدية، لأنها تتطلب أن يكون بين المصدر والمستعمل لتلك التكنولوجيا علاقة تستمر لعدة سنوات.

لقد وقعت حتى عام ١٩٨٠ حوالي ٢٥٧٥ اتفاقية تعاون صناعي بين منشآت غربية ودول شرقية. وقامت المجر ورومانيا وبولندا بدور الرائد في مجال التعاون الصناعي بين الشرق والغرب. وكان حضور الاتحاد السوفيتي متأخراً لتلك الترتيبات ولكن قيمة اتفاقيات التعاون الصناعي السوفيتي بالدولار تزيد عن مجموع دول أوروبا الشرقية.

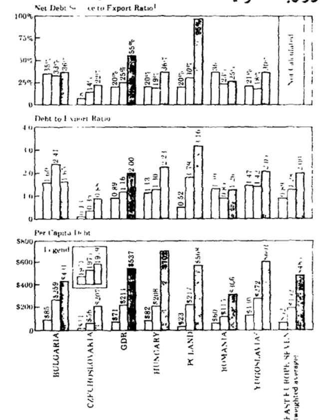
إن أصعب الأمور في ترتيبات التعاون الاقتصادي هو إيجاد بدائل لملكية الأسهم في المشروع من قبل المنشآت الغربية المشتركة وإيجاد بدائل تمويل ملائمة لدول أوروبا الشرقية الفقيرة في العملات الأجنبية. ولا يوجد نموذج واحد للتعاون الصناعي بين الشرق والغرب. وبدلاً من ذلك، تم إيجاد سلسلة من النماذج كل منها يلائم متطلبات الدولة التجارية بشكل خاص وفي عام ١٩٧٩ أقرت الصين قانوناً للتجارة المشتركة سمح بموجبه للشركاء الغربيين امتلاك ما يزيد عن ٥٠٪ من رأس مال المشروع في بعض الحالات. وتسمح المجر وبولندا وبلغاريا ورومانيا بالملكية الغربية لأسهم تصل إلى ٤٩٪ من رأس المال، ولكن ترتيبات الملكية الجزئية تصل إلى ٧٪ فقط من قيمة اتفاقيات التعاون. وحاولت دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة الأخرى إيجاد بديل لملكية الغرب عن طريق الضمان القانوني لحقوق المنشآت الغربية في الإنتاج والأرباح. ولم تسمح بتاتاً للمنشآت

الغربية السيطرة على الإدارة. إن مختلف أنواع التعاون الصناعي كانت ترتيبات ترخيص واتفاقيات تسليم المفتاح turnkey عند انتهاء المشروع، الإنتاج المشترك، والتعاقد الفرعي subcontracting، وأشكال المشروعات المشتركة الأخرى.

لقد استدعت ندرة العملة الصعبة في العديد من دول مجلس المعونة، الاقتصادية المتبادلة إلى اهتمام خاص في مشكلة تمويل التعاون الصناعي. ان الاتجاه الناشىء هو أن تحصل المنشآت الغربية المشتركة على دفعات على شكل حصص مضمونة من الإنتاج المستقبلي. لذلك، فقد تقيم شركة سيارات غربية مصنعاً للتجميع في الإتحاد السوفيتي على أساس تسليم المفتاح مقابل حصة معينة من السيارات المنتجة عندما يبدأ المصنع في الإنتاج. أو أن توافق شركة بترول غربية على توفير آلات استخراج البترول لتطوير آبار بترول سيبيريا مقابل حصة من البترول المنتج. وبهذه الطريقة يمكن التحايل على مشكلة احتياطيات العملة الصعبة الآنية أو الائتمان بالعملة الصعبة ويمكن للتعاون أن يستمر. والفائدة الأخرى التي يمكن للدول الشرقية أن تجنيها من العملة الصعبة هي ترتيبات التجارة بالمقابل Counter trade المتواجدة غالباً في مشروعات التعاون تلك. فالمنشآت الغربية مسئولة عن تسويق الإنتاج في الغرب. وبذلك تتمكن الدولة الشرقية من الوصول للأسواق الغربية[٣٤]. وإلى هذا الحد كانت المشكلات الأساسية التي قد ظهرت هي شكوى الدول الشرقية من فشل شركائهم الغربيين تنفيذهم اتفاقيات الشراء التي كانوا قد قطعوها على أنفسهم ومشاكل تسهيل اتفاقيات التعاون مع أنظمة التخطيط الشرقية والحدود المفروضة على الإدارة المشتركة وموضوع تنسيق تلك المشروعات مع اتفاقيات التخصص في مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة، والشكوى من الاعتماد الكبير على موارد الطاقة الشرقية. وبالرغم من الترتيبات للحد من الحاجة للائتمان الغربي فإن صافي مديونية دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة للغرب كبيرة جداً. ففي عام ١٩٨١ كانت المديونية ٧٣ بليون دولار[٣٥]. ولتقدير حجم مديونية الدول الشرقية (شكل ١١ ـ ٦) علينا الأخذ في الاعتبار أن متوسط مديونية الفرد في الدول

الشرقية من العملات الصعبة (بما فيها يوغسلافيا وباستثناء الاتحاد السوفيتي) كانت ٤٨٥ دولار عام ١٩٨١. إن متوسط نسبة عام ١٩٨١ من مديونية العملة الصعبة لإيرادات العملة الصعبة من الصادرات في نفس العام كانت (٣٠٪) ومتوسط التكلفة السنوية لتحويل المديونية في العملة الصعبة كانت ٣٠٪ من الإيرادات بالعملة الصعبة. إن هذه المتوسطات تغطي تفاوت كبير بين الدول الشرقية حيث تصل التكلفة السنوية لصافي خدمات الديون في بولندا إلى ٩٥٪ من إيرادها السنوي من العملات الصعبة. إن نسبة ٩٥٪ تغني من إيرادات بولندا من الصادرات للغرب كافية بالكاد لتغطية تكاليف خدمة الديون المتراكمة من الاقتراض في الماضي. ويوضح الشكل (١١ - ٦) أيضاً الزيادة السريعة في عبء مديونية العملة الصعبة من معدلات منخفضة في بداية السبعينيات.

الشكل (١١ - ٦): ثلاثة مقاييس بديلة لعبء الديون على دول أوروبا الشرقية ١٩٧١، ١٩٧٥ و ١٩٧٩



المصدر:

Source Paul Marer, "Economic Performance and Prospects in Eastern Europe," p. 67, copyright © 1980 Published in *East European Economic Assessment — Part I*, Joint Economic Committee (GPO, 1981)

العلاقات الاقتصادية للشرق والغرب مع العالم الثالث[٣٧]:

East - West Economic Relations with The Third World:

حتى الآن لم نتحدث كثيراً عن الاقتصاد الدولي ودول العالم الثالث. وتميل دول العالم الثالث لأن تعمل ككتلة من خلال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (انكتاد UNCTAD).

ومع إنه بإمكان جميع أعضاء هيئة الأمم الإشتراك في انكتاد إلا انها قامت بدور المتحدث بإسم دول العالم الثالث في المسائل المتعلقة بالتجارة والتنمية. وتنظر دول العالم الثالث للمنظمات الدولية مثل الاتفاقية العامة للتجارة والجمارك (جات GATT) وصندوق النقد الدولي (IMF) على إنها تمثل مصالح الدول الصناعية فإن انكتاد توفر الإطار التنظيمي الذي تصبح رغبات وطلبات دول العالم الثالث مقابل الدول الصناعية الرأسمالية معروفة من خلاله.

ومع أن تجارة الدول الرأسمالية الصناعية ودول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة مع دول العالم الثالث لا تشكل جزءاً كبيراً من التجارة العالمية إلا أن تجارة الشرق والغرب والمعونات لدول العالم الثالث تبقى على قسط كبير من الأهمية. وحاولت العديد من دول العالم الثالث أن تبقى غير مرتبطة بالكتلة الشرقية أو الغربية. وبذلك أصبحت أهميتها السياسية في الشئون الدولية تفوق أهميتها الاقتصادية. علاوة على ذلك، تميل تلك الدول إلى أن يكون عدم استقرار الوضع السياسي الدولي من مكونات النظام بينما باقي دول العالم تظل على ما يبدو مرتبطة بقوة أما بالكتلة الشرقية أو الغربية.

في بعض الأحيان تنتج دول العالم الثالث مواد أولية مثل البترول، ذا أهمية اقتصادية واستراتيجية كبيرة للدول الصناعية الشرقية منها والغربية. وفي الحقيقة، يعتقد بعض المراقبين أن سياسات الشرق والغرب تجاه دول العالم الثالث تهدف إلى أن تتحكم بالمواد الأولية الإستراتيجية. علاوة على ذلك

فإن وجود الفجوة الكبيرة والمتنامية في الدخل بين الدول الفقيرة والغنية قد تساهم في عدم استقرار سياسي في جميع أنحاء العالم. واعترافاً بهذه الحقيقة فقد تركز الانتباه على مشاكل التنمية في دول العالم الثالث.

وتطرح الرأسمالية والإشتراكية المخططة نظريات متنافسة لدول العالم الثالث وتبين نظرية التنمية الرأسمالية السائدة بناءاً على تخصيص السوق للموارد والميزات النسبية إنه على دول العالم الثالث أن ترضى في تبادل ما ينتجونه (مواد أولية، ومنتجات زراعية) بميزة نسبية. وبهذا، فإن بإمكانهم مع الزمن وبتكلفة الحد الأدنى من مواردهم، استيراد المواد المطلوبة للتنمية الاقتصادية. وعندما ينمو متوسط دخل الفرد فبإمكان دول العالم الثالث تعويض الإنتاج المحلي تدريجياً محل السلع المصنعة والآلات التي كانوا يستوردونها سابقاً. والنقطة الهامة في نظرية التنمية الرأسمالية إنه على دول العالم الثالث الإبقاء على نظام اقتصادي رأسمالي أساساً، مع رقابة حكومية أقوى، وعليها الاستمرار في انتاج منتجات تقليدية حتى تتمكن من تبرير إحلال الواردات بمعيار صحيح لتعظيم الربح.

وترسم النظرية الماركسية ـ اللينينية صورة مختلفة جداً: إن التمسك باقتصاديات السوق والميزات النسبية سيبقى دول العالم الثالث ولفترة غير محددة في مركز تبعية للدول الرأسمالية الصناعية. وهذا جوهر نظرية لينين المشهورة في الإمبريالية (نوقشت في الفصل الرابع). ويمكن الحفاظ على غنى الدول الصناعية الرأسمالية عن طريق استغلال العمال والموارد الطبيعية في العالم الثالث التي شلت تنميتها الاقتصادية عن عمد من قبل الغرب الصناعي. ولكي تنمو يتوجب على دول العالم الثالث تحطيم القيود الرأسمالية عن طريق حروب التحرير الوطنية وأن تنضم لصفوف الدول الاشتراكية. وبعدئذ وبمساعدة العالم الإشتراكي يمكنها أن تبدأ عملية التصنيع وبناء الإشتراكية. إن هذه العملية تتطلب إحلال نظام التخطيط المركزي محل السوق.

ومن الطبيعي أن يكون هناك جدل كبير حول تحليل استراتيجية التنمية

في دول العالم الثالث. وساهمت دول العالم الثالث نفسها في هذا الجدل من خلال منبر انكتاد. وجادلوا على إنهم وضعوا في موقف الخاسر من التجارة مع العالم الصناعي لأسباب عديدة وتقتضي مسئولية العالم الصناعي إقامة «نظام اقتصادي دولي جديد New International Econ order» أكثر ملائمة لتشجيع التنمية في دول العالم الثالث. ويتركز عدم رضا دول العالم الثالث بالنظام القائم على حقيقة إنها قد أنزلت لمرتبة دنيا وهو دور إنتاج المواد الخام للدول الصناعية. ولكن تتقلب أسعار المواد الخام بحدة أكبر من أسعار السلع المصنعة (غالباً بسبب الطبيعة التنافسية لأسواق المواد الخام). علاوة على ذلك تميز الجمارك والحصص النسبية التي تفرضها الدول الصناعية ضد صادرات دول العالم الثالث من المواد الخام وتبقى على صادراتهم المصنعة (مثل النسيج) بعيداً عن الدول الغنية. وتجادل دول العالم الثالث إذن، فإن على الدول الغنية أن تزيد من معوناتها وان تقبل السلع الصناعية من الدول المختلفة على أسس تفضيلية وأن تساعد في استقرار أسعار المواد الخام من دول العالم الثالث عند مستويات عالية بحيث تتيح تنميتها الاقتصادية. وعلاوة على ذلك تشير دول العالم الثالث على إنها تضررت كثيراً من الزيادة في أسعار الطاقة والكساد العالمي في السبعينيات وبداية الثمانينيات. ان هذه التطورات قد جعلت من الصعوبة بمكان أن تقوم دول العالم الثالث بتمويل ديونها الخارجية وأن تدفع مقابل الواردات الضرورية للتنمية الاقتصادية.

وحاولت الدول الشرقية خلال فترة الخلاف تلك أن تبقى متنحية جانباً. ويبررون سلبيتهم بقولهم أن مشكلات دول العالم الثالث نتيجة مباشرة للإستغلال الإمبريالي القديم والحديث للعالم الثالث من قبل الدول الرأسمالية المتقدمة ولا يقع على العالم الشيوعي أية مسئولية من هذا القبيل. وبقيت هذه الحجة قائمة رغماً عن انهيار الإمبراطوريات الإستعمارية للدول الرأسمالية المتقدمة بعد الحرب العالمية الثانية. ويجادل السوفيت (واليسار الجديد) على أن أشكال الاستعمار القديم قد حل محلها استعمار جديد - وذلك بتحالف الطبقات الحاكمة المحلية المحافظة مع الشركات الغربية

المتعددة الجنسيات. علاوة على ذلك عدلت الإيديولوجية السوفيتية لدعم فكرة الدولة المستقلة في دول العالم الثالث. «فالدولة الديمقراطية الوطنية National Democratic State» دولة من دول العالم الثالث تحمي نفسها من الإمبريالية الرأسمالية وكتلتها العسكرية ولكنها لا تنضم مباشرة للكتلة الشيوعية. وتستحق تلك الدولة العون مع إنها لا تسير على الطريق السوفيتي للتنمية الاقتصادية. ويسمى النوع الأخير من دول العالم الثالث هذه بناء على الأرثوذوكسية السوفيتية «بالديمقراطية الثورية Revolutionary Democracy».

والخلاصة، تشكل دول العالم الثالث معظم الجزء الغير منحاز عن سكان العالم. وفي هذا المجال هناك صراع إيديولوجي واقتصادي وعسكري للسيطرة بين الشرق والغرب. ونذكر القارىء بمفهوم الأزمات الرأسمالية العامة General Crisis of Capitalism (نوقشت في الفصل الرابع) حيث يجادل الإتحاد السوفيتي على أن الإشتراكية ستكسب العالم ليس عن طريق ثورة عالمية ولكن عن طريق الجاذبية التي يتمتع بها النموذج الاشتراكي في أعين الدول الغير منحازة. وبهذه الخلفية إن من الملائم تفحص التجارة والمعونات التي تتدفق من الشرق والغرب لدول العالم الثالث.

تجارة الشرق والغرب مع دول العالم الثالث والمعونات:
East and West Trade with and Aid For the LDCs:

قد يتوقع المرء روابط اقتصادية قوية بين الدول الشرقية والغربية من جهة ودول العالم الثالث من جهة أخرى لأن الأولى تتنافس على النفوذ في الأخيرة. وفي الحقيقة تتركز معظم التجارة الدولية بين الدول الرأسمالية الصناعية وبدرجة أقل بين دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة. كما وأن التجارة بين الشرق والغرب لا تشكل إلا النذر اليسير من التجارة الدولية. والتجارة بين الشرق والغرب من جهة وبين دول العالم الثالث محدودة نسبية. ففي عام ١٩٨١ كانت حصة صادرات وواردات دول العالم الثالث تصل إلى ٨٪ من مجموع التبادل التجاري في أوروبا الشرقية وإلى ٥٪ من التبادل

التجاري في الاتحاد السوفيتي. وفي عام ١٩٨٢ وصلت حصة صادرات وواردات دول العالم الثالث مع الدول الرأسمالية الصناعية إلى حوالي ١٤٪ من مجموع التبادل التجاري للدول الرأسمالية وذلك باستثناء دول أوبك وإلى ٢٦٪ إذا أضفنا دول أوبك وعلى أساس الحجم نجد أن التجارة بين الدول الرأسمالية الصناعية ودول العالم الثالث تفوق بكثير التجارة مع الشرق. ففي عام ١٩٨٢، اشترت الدول الرأسمالية الصناعية بما قيمته ٣٢٣ بليون دولار من صادرات دول العالم الثالث (بما فيها أوبك)، واشترت دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة بقيمة ١٤ بليون دولار فقط. إن تجارة الشرق مع دول العالم الثالث قليلة مقارنة بتجارة الغرب من الناحيتين: كنسبة مئوية من مجموع تجارة الشرق، وكذلك بصيغة قيمتها المطلقة بالدولار. وفي الحقيقة تشكل تجارة الدول الشرقية مع العالم الثالث بما يقل عن الواحد بالمئة من التجارة العالمية وحوالي ٤٪ من مجموع تجارة دول العالم الثالث.

ما الذي يفسر التجارة المحدودة للشرق مع العالم الثالث؟ إن أحد التفسيرات الواضحة كون حصة الدول الشرقية ودول العالم الثالث لا تشكل أكثر من ثلث الناتج القومي الإجمالي العالمي وإلى حد كبير نتيجة لمحدودية مساهمة الشرق في التجارة فهي أقل من ربع التجارة العالمية. على كل حال قد توصي حتى هذه الأرقام البسيطة إلى أحجام تجارة أكبر بين الشرق والعالم الثالث من الأحجام الحاصلة فعلاً. والعامل الآخر المسئول عن نسبة التجارة المنخفضة بين الشرق والعالم الثالث هو أن الشرق عضو جديد نسبياً لدخول أسواق دول العالم الثالث ويفتقر للعلاقات التجارية القائمة لفترة طويلة وهي التي كانت في الغالب نتيجة للحكم الاستعماري القديم.

وهناك ظاهرة محيرة في كمية التجارة المحدودة بين الشرق ودول العالم الثالث. وهي وجود أرضية اقتصادية وسياسية قوية لتلك التجارة. وشرعت الدول الشرقية الأوروبية في الخمسينيات والستينيات ببرنامج وطني للتصنيع وقل تركيزهم على إنتاج المواد الخام والمنتجات الزراعية. لقد أدت تلك الجهود إلى نقص في المواد الخام في أوروبا الشرقية. لذلك كان طلبها مع

المنتجات التي تصدرها عادة دول العالم الثالث كبيراً جداً. ومن ناحية أخرى تطلبت دول العالم الثالث واردات من الآلات والمعدات من أجل حركتهم التصنيعية أيضاً. ولكن ونظراً للعجز الدائم في العملة الصعبة لم يكونوا بمكانة تخولهم ممارسة طلبهم في الغرب. وبناء عليه، بدت التجارة الثنائية (مواد خام مقابل سلع صناعية) تكون سياسة رشيدة للإثنين. وإذا تمعن المرء في نمط التجارة بين الشرق ودول العالم الثالث لوجد أن تبادل المواد الخام والغذاء من دول العالم الثالث مقابل السلع الصناعية والآلات الشرقية قد كان مسيطراً في الواقع، خلال فترة ما بعد الحرب الثانية.

من الواضح أن الأرقام التي ذكرناها سالفاً أن الشرق ليس في مركز يخوله ممارسة قوة اقتصادية كبيرة على دول العالم الثالث. ويمثل الشرق دور مشتري وبائع صغير في التجارة مع دول العالم الثالث ولا يملك الإمكانية للتحكم الاقتصادي التي تملكها الدول الرأسمالية المتقدمة. ويمكن استخلاص نفس النتائج فيما يتعلق بتوزيع المعومات الاقتصادية من قبل الشرق والغرب.

ففي الفترة ما بين عام ١٢٩٥٤ و ١٩٨٠ منحت الدول الرأسمالية الصناعية ٢٤٤ بليون دولار على شكل معونات اقتصادية لدول العالم الثالث وفي نفس الفترة منحت دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة ٣٣ بليون دولار فقط أما الصين الشيوعية فقد أعطت ٢ بليون على شكل معونات اقتصادية. لكن لدول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة دور أكبر في مجال المعونات العسكرية ففي الفترة ١٩٧٩ - ١٩٨٠ كانت صادرات الدول الغير شيوعية من الأسلحة ما قيمته ٥٢ بليون دولار (بما فيها مبيعات الأسلحة والمعونات العسكرية) بينما كانت صادرات الدول الشيوعية الأعضاء في مجلس المعونة تصل إلى ٣٤ بليون دولار. إن المظهر الساطع لصادرات دول مجلس المعونة للعالم الثالث هو الدور المسيطر لمبيعات الآلات والمعدات العسكرية. علاوة على ذلك، تميل صادرات دول مجلس المعونة العسكرية والمعونات العسكرية لأن تتركز على عملاء أقل من عملاء

المعونات الغربية. وهذا ينسجم مع سياسة دول مجلس المعونة العامة في تركيز المعونات العسكرية والاقتصادية على دول تكون فيها الفوائد السياسية والاقتصادية المتوقعة هي الأعلى. وبهذه الطريقة، حاولت دول مجلس المعونة أن تعوض عن حجم المعونات المنخفضة الذي تقدمه.

نموذج التنمية السوفيتي ونفوذه في دول العالم الثالث[٣٨]:

The Soviet Sevelopment Model and its influence in the LDCs:

مع أن نفوذ الشرق محدوداً بحجم التجارة والمعونات المنخفضة إلا أن بإمكانها ممارسة النفوذ بطرق أخرى. أولاها أن تنصب من نفسها قائداً للميول الوطنية المعادية للغرب وتشجع الميول المضادة اللامبريالية في دول العالم الثالث. لذلك ولعديد من السنوات شجب الإتحاد السوفيتي الأعمال الإمبريالية للدول الرأسمالية المتقدمة وشجع حروب التحرير الوطنية بينما تجنب اللوم عن غياب التنمية الاقتصادية في دول العالم الثالث التي يرجع السبب فيها للإمبريالية الغربية ولكن وفي السنوات الأخيرة أصبح موقف عدم اللوم هذا ضعيفاً عندما حاولت دول العالم الثالث الحصول كحد أدنى على ١٪ من الناتج القومي الإجمالي للدول الشرقية والغربية على شكل مساعدات تنموية. عند ذلك لدول العالم الثالث مدى انخفاض المعونات الاقتصادية في الدول الشرقية كنسبة من الناتج القومي الإجمالي لتلك الدول. والمصدر الثاني للنفوذ قد يكون أكثر فعالية في الأجل الطويل: هو عرض نموذج بديل للتنمية الاقتصادية لدول العالم الثالث وتكمن الجاذبية الأساسية لنموذج التنمية السوفيتي في إنه يوفر لدول العالم الثالث وسائل لتنمية اقتصادية سريعة عن طريق التخصيص المركزي للموارد لأهداف نمو محددة وغير متوازنة دون الاعتماد الكبير على المعونات الخارجية. وبدلاً من قبول التقدم البطيء الذي تعد به آلية السوق بتبادل الصادرات التقليدية مقابل الواردات المصنعة، فبإمكان مخططي الدول الفقيرة تركيز الموارد المتوفرة لتنمية قاعدة صناعية محلية وبتشديد على الصناعة الثقيلة المحلية إذا أمكن. وبإمكانهم تجنب

الاستمثارات الغير منتجة عن طريق الحد من الاستثمار في الخدمات ورأس المال الاجتماعي. علاوة على ذلك يمكن وضع الزراعة تحت رقابة مركزية عن طريق المزارع المشتركة Collectivization وبهذه الطريقة يمكن فرض الميكنة والوسائل الحديثة على الفلاحين ذوي العقول التقليدية. ولكن النموذج السوفيتي رغم أنه يعطي بعض الفوائد إلا أنه ليس بدون تكلفة. وأهم التكاليف هي ضرورة تضحية السكان بالإستهلاك الحالي من أجل تمويل حركة التصنيع.

ونجد أنه باستطاعة دول العالم الثالث أن تتخذ من الإتحاد السوفيتي في الثلاثينيات من هذا القرن مثالاً يحتذى حيث قام بتحول متطرف وذلك من تخلف إلى قوة صناعية في أقل من عشر سنوات وبدون معونة خارجية على الإطلاق. إن أحد المظاهر الجديرة بالذكر في النموذج السوفيتي والتي قد تجد من انطباقه على دول العالم الثالث الحالية حقيقة كون التصنيع السريع عن طريق معدل التراكم الرأسمالي المرتفع والنمو السريع لقوة العمل الصناعية يمكن تحقيقها عن طريق التخفيض الجبرى لمستويات المعيشة الزراعية. إن تلك السياسة تتطلب حداً ما margin يزيد على حد الكفاف في الزراعة ليخفف من شدة الصدمة وإن لم يكن ذلك الحد متوفراً يمكن أن تحصل نتائج مأساوية (كالجوع ونقص مواد خاصة صناعية، وغيرها).

وفي هذا المجال فإن الفرق بين نموذج التنمية الصيني والسوفيتي يشير إلى الكثير. لقد بدأ الصينيون في حملة التصنيع في بداية الخمسينيات من قاعدة اقتصادية أدنى من التي ورثها السوفيت عام ١٩١٧. ولم يستطع الصينيين تحقيق المعدل العالي للتراكم الرأسمالي ولا التركيز الهائل للموارد على الصناعة الثقيلة كما حصل مع السوفيت. وبدلاً من ذلك تركز اهتمام أكثر على المدخلات الصناعية في الزراعة، وإجمالاً، لم يحصل مجاعة في التنمية الزراعية كما حصل في الحالة السوفيتية. ويبدو أن ليس لدى الصينيين الفائض الزراعي الضروري لتنفيذ النموذج التنموي السوفيتي بشكله الحرفي. ولكنهم قلدوا النموذج السوفيتي من حيث أخذ وظيفة تخصيص الموارد من

السوق ووضعها بيد إدارة التخطيط التي حددت السياسة الاقتصادية بما يتطابق ورغبات الحزب الشيوعي الصيني.

ولا توجد أجوبة سهلة للسؤال المتعلق بتحديد أفضل النماذج التنموية الواجب على دول العالم الثالث اتباعها ولا يبدو أن هناك إجماع بين دول العالم الثالث حول كيفية الإجابة على ذلك السؤال. لقد حاولت بعضها تقليد النموذج السوفيتي وحاولت الأخرى أخذ النموذج الرأسمالي والغالبية اختارت نوعاً مختلطاً من السوق وبتدخل حكومي قوي. وهناك نقطتان هامتان تتعلقان بالنموذج السوفيتي للدول الفقيرة. أولاها أن الهدف الأساسي للنموذج السوفيتي هو تطوير اقتصاد مكتفياً ذاتياً إلى حد ما، أو بمعنى آخر، اقتصاد له قاعدته الصناعية. ويصدق هذا بشكل خاص على تجربة أوروبا الشرقية والنظام السوفيتي. وحاولت كل دولة أوروبية شرقية تطوير قاعدتها الصناعية المحلية الذاتية. وفي الحالة الصينية والسوفيتية فإننا نتحدث عن اقتصاديات بأحجام هائلة غنية في العمل والموارد المعدنية. وتلك سياسة تعمل بشكل أفضل في دولة كبيرة مقارنة بدولة صغيرة فقيرة الموارد. ويظهر هذا في حالة كوبا مثلاً، إذ كان عليها أن تتخلى عن القاعدة الصناعية العريضة وأن تستمر في الاعتماد على إنتاج السكر بالرغم من تبنيها للتخطيط المركزي من النوع السوفيتي. والنقطة الثانية هي أن تبني وتنفيذ نموذج التنمية السوفيتي خاصة بشكله الحرفي يتطلب الكثير من القوة السياسية والتحكم في المساهمين في جهود التنمية. وعادة يمارس هذا التحكم من خلال الحزب الأوحد الذي يحتكر صنع القرار السياسي والاقتصادي. والسؤال هو هل تستطيع الدول الفقيرة أو هل لها الرغبة في إتاحة ذلك التركيز للقوة؟

ملخص ـ العلاقات المتبادلة بين النظم الاقتصادية:

Summary - The nterrelationship among economic systems:

تعرضنا في هذا الفصل لاقتصاديات التجارة بين الشرق والغرب وتجارة الشرق والغرب مع دول العالم الثالث. وحاولنا على وجه الخصوص عزل

الآثار المؤسساتية على ممارسة التجارة بين النظم الاقتصادية وتعرضنا للعوائق النظامية التي تحد من تلك التجارة. وكانت أهم العوامل المؤسساتية المؤثرة على التجارة بين الشرق والغرب هو الطريقة التي تخطط فيها التجارة في الشرق عن طريق سلطة مركزية وحقيقة فشل الأسعار الشرقية في أن تعكس قيم الندرة للسلع المنتجة محلياً والموانع ضد الملكية الخاصة. وذكرنا أن تلك العوامل قد أدت إلى نظام من التجارة الثنائية. وكان صافي نتيجتها الاستغلال الأقل من الأمثل لإمكانيات التجارة من جهة الشرق بالرغم من النمو السريع للتجارة ما بين الشرق والغرب في السنوات الأخيرة. وذكرنا أيضاً أن العوائق النظامية للتجارة بين الشرق والغرب تبقى في الأساس على شكل عوائق كمية في أوروبا الغربية وفشل الولايات المتحدة في منح مكانة الدولة الأولى بالرعاية للعديد من دول أوروبا الشرقية. ولكن تلك العوائق النظامية قد تم تخفيضها كثيراً منذ الخمسينيات أما العوائق الباقية فقد جمعت ما بين العوامل النظامية والمؤسساتية.

وبالرغم من التوسع التجاري السريع بين الشرق والغرب في مجال السلع والتكنولوجيا في آخر عشرين سنة إلا أن التجارة تبقى قليلة بالمقارنة بإمكانياتها المحتملة. وثم وضع ترتيبات من شأنها تلبية رغبات المنشآت الغربية في تحقيق المساهمة في الملكية وكره الدول الشرقية لملكية الخاصة. وارتفعت معدلات التجارة بين الشرق والغرب كنسبة من مجموع التجارة الشرقية بشكل كبير منذ عام ١٩٦٠ وتقدر اليوم بجزء كبير من المجموع. ولكن كنسبة مئوية من التجارة العالمية تبقى التجارة ما بين الشرق والغرب غير ذات أهمية ومن المحتمل أن تبقى كذلك لعدد من السنين.

وتتأثر العلاقات التجارية غالباً بالمد والجزر في العلاقات السياسية بين الشرق والغرب. وترتبط العوائق الباقية إلى حد كبير بالنظم الاقتصادية الرأسمالية والإشتراكية وتعتبر الرأسمالية وهي التي تركز على تعظيم الأرباح واللامركزية في صنع القرار وسيلة جيدة لدعم التجارة الأجنبية والتخصص الاقتصادي عند زوال العوائق النظامية ولم يثبت النظام الاشتراكي المخطط

إلى الآن أنه يتلائم مع الاستغلال الكامل لإمكانيات التجارة ولقد ناقشنا بعض الأسباب، عدم مرونة عملية التخطيط، غياب تعدد الأطراف (بمعنى وجود الثنائية) وإمكانية تحويل العملات، وصعوبة تقدير التكاليف المقارنة، ومحاولة تحقيق الاستقلال الاقتصادي.

ويبدو الآن أن دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة جادة في محاولة جذب رأس المال الغربي والتقنية من أجل جعل عملية التحول من النمو التوسعي extensive إلى النمو المكثف intensive أكثر سهولة وسيجيب المستقبل عما إذا كان بإمكان تلك الدول تعديل نظمها لإتاحة استغلال أكبر الإمكانيات التجارة فيها. وعلاوة على ذلك لم تتم عملية دراسة الأثر الكامل للتوسع التجاري الشرقي مع الغرب. فقد يؤدي توسع التجارة مع الغرب من الاقتصادات الشرقية المخططة أكثر عرضة لقلاقل الاقتصاد الكلي النابعة من الغرب الرأسمالي (كساد، التغير الكبير في أسعار الطاقة). وتشير خبرة الدول الشرقية بعد قلاقل السبعينيات أن اقتصادياتها المخططة لا يمكن عزلها بالكامل عن تلك القلاقل. علاوة على ذلك من المحتمل أنه كان لتلك القلاقل آثار دائمة في مجال اعتماد دول أوروبا الشرقية على الاتحاد السوفيتي.

وللموضوعات السياسية الهامة علاقة أيضاً بالتجارة ما بين الشرق والغرب. فهل سيؤدي نمو التجارة بين الشرق والغرب في السلع والخدمات والتقنية إلى عالم ذو اعتماد اقتصادي متبادل أكثر واستقرار سياسي أعظم؟ وهل سيؤدي تزايد التجارة الأوروبية الشرقية مع الغرب إلى تخفيف مدى اعتمادها على الاتحاد السوفيتي وبالتالي إلى زيادة استقلالها السياسي؟ وهل سيشعر الإتحاد السوفيتي إنه مرغم على خنق حركة أوروبا الشرقية باتجاه الأسواق الغربية لنفس الأسباب؟ إنها أسئلة هامة لا يمكننا الإجابة عليها، ولكن سيكون للإجابات آثار هامة على شكل النظام الاقتصادي والسياسي العالمي.

لقد وصفنا في الجزء الأخير من هذا الفصل العلاقات الاقتصادية بين

الشرق والغرب مع دول العالم الثالث. وذكرنا عندئذ أن معظم التجارة العالمية تقع بين الدول الصناعية وأن المعونات الشرقية وتجارتها مع دول العالم الثالث قليلة جداً بأحجامها النسبية والمطلقة. لذلك فالشرق ليس في مكان يخوله ممارسة سلطة اقتصادية قوية على دول العالم الثالث. ولكن يستطيع الشرق على كل حال ممارسة نفوذه في المجال الإيديولوجي من خلال دعمه للشعور المعادي للإمبريالية في دول العالم الثالث ومن خلال نموذج التنمية الذي يعرضه كبديل للنموذج الرأسمالي.

المراجع REFERENCES

(1) Frederic Pryor, The Communist Foreign Trade System (Cabridge. Mass.: M. I. I. Press, 1963).

(2) Brown and Neuberger, International Trade and Central Planning, pp. 277 - 279.

(3) World Bank, World Development Report, 1982 (New York: Oxford University Press, 1982).

(4) Brown and Neuberger, International Trade and Central Planning. pp. 159 - 165.

(5) National Foreign Assessment Center, Handbook od Economic Statistics (Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 1980). pp. 66. 67, 87 - 97.

(6) Holzman, International Trade Under Communism, p. 127.

(7) Ibid., p. 128.

(8) United Nations, Monthly Bulletin, pp. xxx - xxxiii.

(9) Herbert Levine, «The Effects of Foregin Trade on Soviet Planning Practices», in Brown and Neuberger, Infernational Trade and Central Planning, pp. 255 - 276.

(10) Gardner, Soviet Foreign Trade, ch. 7.

(11) Martin Kohn and Nicholas Lang, «The Intra - CMEA Foreign Trade System: Major Price Changes, Little Reform», in U. S., Congress. Joint Economic Committee, East European Economies Post Helsinki

(Washington. D. C.: Government Printing Office, 1977), pp. 135 - 151.

(12) Holzman, International Trade Under Communism, pp. 40 - 44.

(13) Kohn and Lang, «The Intra - CMEA Foreign Trade System», p. 137.

(14) Jan Vanous, «Soviet and Eastern European Trade in the 1970 s: A Quantitative Assessment», U. S., Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 2 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 698 - 704.

(15) National Foreign Assessment Center, Handbook of Economic Statistics (Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 1982), p. 54.

(16) Paul Ericson, «Soviet Efforts to Increase Exports of Manjufactured Products to the West», in Joint Economic Committee, Soviet Economy in a New Perspective, pp. 709 - 726.

(17) Robert Interprdtations, «The ACES Bulletin, 15 (Spring 1973), 108 - 113.

(18) Andrea Boltho, Foeign Trade Criteria in Socialist Contries (Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

(19) Brainard, «Soviet Foreign Trade Planning», p. 704.

(20) Gardner, Soviet Foreign Trade, ch. 7.

(21) Steven Rosefielde, «Factor Proportions and Economic Rationality in Soviet Interbational Trade», American Economic Review, 64 (Septmeber 1974). 670 - 681.

(22) Holzman, International Trade Under Communism, ch. 4.

(23) T. A. Wolf, in «The Impact of Elimination of West German Quantitive Restrictions: on Manufactures from Centrally Planned Economies», Band 112, Weltwirtschaftliches Archiv (Tubingen: J. C. B. Mohr, 1976), pp. 338 - 358.

(24) Jack Brougher, «1974 - 82: The United States Uses Trade to Pernalized Soviet Aggression and Seeks to Reorder Western Policy», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, Soviet Economy in the 1980 s: Problems and Prospects, Part 2 (Washington, D. C.: Govern-

ment Printing Office, 1983), pp. 419 - 453.

(25) Taylor, «Import Protection and East - West Trade», pp. 1172 - 1173.

(26) Thomas Wolf, «Effects of US Granting of Most Favored Nation Treatment to Imports fron Eastern Europe: The Polish Experience», The ACES Bulletin, 15 (Spring 1973), 3 - 22.

(27) Holzman, International Trade Under Communism, ch. 3.

(28) Lavigne, «The Soviet Union Inside Comecon», pp. 135 - 140.

(29) Ibid.

(30) Paul Marer and John Michael Nontias, «CMEA Integration: Theory and Pratice», in Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 2, pp. 177 - 179.

(31) Labigne, «The Soviet Union Inside Comecon», pp. 145 - 149.

(32) Statisticheski exhegodnik stran - chlenov Sovieta Ekonomicheskoi Vzaimopomoshchi 1983 (Moscow: Finansy i Statistika, 1982), p. 311.

(33) Carl H. McMillan, «Trends in East - West Industrial Cooperation», Journal of International Business Studies, Fall 1981, pp. 53 - 67.

(34) Janelle Matheson, Paul McCArthy, and Steven Flanders, «Countertrade Pratices in Eastern Europe», in Joint Economic Committee, East European Economies Post Helsinki, pp. 1277 - 1311.

(35) Handbook of Economic Statistics 1982, p. 54.

(36) Zbigniew Fallenbuchl, Egon Neuberger, and Laura Tyson, «EqstEuropean Reactions to International Commidity Inflation», in Joint Economic Committee, East European Economies Post Helsinki, pp. 54 - 121.

(37) Holzman, International Trade Under Communsin, ch. 5.

(38) Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, 2 nd ed. (New York: Yarper & Row, 1982), ch. 11.

RECOMMENDED READINGS: قراءات يوصى بها :

Andrea Boltho, Foreign Trade Criteria in Socialist Countries (Cambridge: Cambridge University Press, 1971).

Lawrence Brainard, «Soviet Foreign Trade Planning», in U. S. Congress, Joint Economic Committee, Soviet Economy in a New Perspective (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1976), pp. 695 - 708.

Lawrence Brainard, «Soviet Foreign Trade Planning», in U. S. Congress, Joint Economic Committee, Soviet Economy in a New Perspective (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1976), pp. 695 - 708.

Alan Brown and Egon Neuberger, eds. International Trade and Central Planning (Berkeley: University of California Press, 1968).

Benjamin Cohen, Organizing the World's Money: The Political Economy of International Monetary Relations (New York: Basic Books, 1977).

H. Stephen Gardner, Soviet Foreign Trade: The Decision Process (Boston: Kluwer - Nijhoff, 1983).

H. Peter Gray, International Trade, Investment, and Payments (Boston: Houghton Mifflin, 1974), ch. 12.

Phillip Hanson, Trade and Technology in Soviet - Western Economic Relations (New York: Columbia University Press, 1981).

Edward Hewett, Foreign Trade Prices in the Council for Mutual Economic Assistance (London: Cambridge University Press, 1974).

Franklyn Holzman, Foreign Trade Under Central Planning (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1979).

——, International Trade Under Communism (New York: Basic Books, 1976).

Paul Marer and John M. Montias, eds., East European Integration and East - West Trade (Bloomington: Indianan University Press, 1980).

Egon Neuberger and Laura Tyson, eds., The Impact of International Economic Disturbance on the Soviet Union and Eastern Europe (New York: Pergamon, 1980).

Frederic Pryor, The Communist Foreign Trade System (Cambridge, Mass.: M. I. I. Press, 1963).

U. S. Congress, Joint Economic Committee, East European Economies

Post Helsinki (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1977).

——, East European Economic Assessment, Part 2 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981).

Jozef M. Van Brabant, Socialist Economic Integration (New York: Cambridge University Press, 1980) P. J. D. Wiles, Communist International Economics (New York: Praeger, 1969).

الفصل الثاني عشر
أداء النظم الاقتصادية
THE PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEMS

منهجية مقارنة الأداء:
The Methodology of Performance Comparisons:

قدمنا في الفصل الثاني عرضاً مسهباً في منهجية مقارنة أداء النظم الاقتصادية لكننا نرى ضرورة للتلخيص عند هذه النقطة. والصعوبة الأساسية في المنهاج هي أن المشتركين في النظام الاقتصادي يعطوا تقويمات مختلفة للأهداف الاقتصادية. ومع أن بعض الأهداف - مستوى معيشة مرتفع، واستقرار اقتصادي، ونمو، وكفاءة، نوعية بيئة جيدة - مرغوبة إلا إنه يتطلب عند تحقيق أي هدف سعراً على شكل موارد اقتصادية. ونظراً لمحدودية الموارد يتوجب اتخاذ خيارات صعبة من بين هذه الأماني. وما لم تختر النظم الاقتصادية المختلفة نفس الخيارات فإن ذلك يستدعي مبادلة بين الأهداف الإقتصادية ويصعب تقويم الأداء العام للنظم الاقتصادية.

ولجعل هذه النقطة أكثر تحديداً، يمكننا القول بأن الأهداف الرئيسية طويلة الأجل للدول الإشتراكية المخططة كانت «بناء الإشتراكية» والحفاظ

على النظام. وتتطلب هذه الأهداف معدل نمو مرتفع للإنتاج الصناعي والسكري، وبذلك فقد كان الهدف الرئيسي للإقتصادات الإشتراكية المخططة هو تحقيق النمو الاقتصادي السريع. ولا يعني هذا أن الأهداف الأخرى - كفاءة التوزيع والعمالة الكاملة، وتوزيع الدخل الاشتراكي - غير مرغوبة من قبل القيادة، ولكنهاخصصت قيماً أقل لتحقيق تلك الأهداف الثانوية.

إن ترتيب الأهداف الاقتصادية حسب أولويتها في الدول الرأسمالية غير متجانس. فبعض الدول تؤكد على الاستقرار الاقتصادي، وغيرها وخاصة الدول الرأسمالية والنامية تركز على النمو الاقتصادي، وأخرى تركز على أهداف أخرى ولا يوجد هناك هدف موحد حددته الدول الرأسمالية كهدف أساسي من بين الأهداف.

أين نقف الآن في مجال تقويمنا لأداء النظم الاقتصادية؟ فعلى افتراض أن الدول تميل إلى تحقيق الأهداف التي تعتبرها هامة أفضل من الأهداف الأخرى عليها إذن مواجهة إمكانية تقويم نتائج متنوعة. إذ نتوقع أن يكون أداء نظم اقتصادية مختلفة واقتصادات مختلفة اختلافاً نسبياً كبيراً في بعض الأهداف واختلافاً ضعيفاً في الأهداف الأخرى. ويتطلب تحديد أي النظم يعتبر أداءه أفضل يتطلب شيء من الحكم على أي الأهداف كان الأهم. وسيكون الحكم هذا حكماً شخصياً يختلف من مراقب لآخر.

إن هذا واحد من الصعوبات في مقارنة أداء النظم الاقتصادية، وهناك صعوبات أخرى شائكة أيضاً. ويمكن عرض مشاكل أخرى بمثال بسيط. دعنا نفترض للخلاص من مشكلة ترتيب الأهداف حسب الأهمية، إننا قررنا تقويم أداء النظم الاقتصادية بناءاً على معيار النمو الاقتصادي فقط. فعندما نتفحص البيانات الخاصة بمعدلات النمو سنجد أن معدلات نمو بعض الدول الإشتراكية خلال فترة زمنية معينة فاقت معدلات نمو دول رأسمالية والعكس بالعكس. وبذلك فإن التقويم يعتمد على أي الدول الداخلة في عملية المقارنة ولربما على الفترة الزمنية مجال البحث.

كيف يختار المرء دولا وفترات زمنية للمقارنة؟ إحدى الطرق هي أخذ اختيار عشوائي على أساس إنها الطريقة المثلى لتقدير معدلات النمو الرأسمالية والإشتراكية. ولكن عدد الدول والمنظار التاريخي خاصة على الجانب الاشتراكي محدود جداً مما يعرقل عمل الاختيار العشوائي. لذلك يجب استخدام معيار للاختيار. ويجب أن يؤدي هذا المعيار إلى اختيار الدول الأكثر تمثيلاً لنظامها الاقتصادي لكن من الصعوبة بمكان تحديد مشكلة الدولة الممثلة. وتظهر أسئلة أخرى. هل على الفرد أن يقتصر في مقارنته على الدول ذات نفس المستوى من التطور الاقتصادي؟ هل من العدل مقارنة معدلات النمو للدول الأوروبية الشرقية في الفترة ما بعد الحرب الثانية مع النمو التاريخي طويل الأجل للدول الرأسمالية؟ أم على المرء مقارنة الدول الممثلة لنظامها بالرغم من كون هذه الاقتصادات على مستويات مختلفة من التطور؟

إن جميع الأسئلة صعبة والإجابة عليها ستكون بلا شك غامضة. علاوة على ذلك لتكون مقارنة الأداء صحيحة يجب أن نفترض بقاء الأشياء الأخرى على حالها، بمعنى أن الاقتصادات التي نعقد مقارنة بينها يجب أن تكون متشابهة في جميع الأوجه الأخرى ما عدا نوع النظام الذي تتبعه. لكن العالم الواقعي لا يوفر لنا حالة كهذه للدراسة. ولفشلنا في ذلك، فإن ثاني أفضل الحلول يتطلب منا أن نبقي على الآثار الأخرى غير أثر النظام الاقتصادي ثابتة للحصول على الأثر الحقيقي للنظام الاقتصادي على الأداء. ولكن الإبقاء على جميع الآثار الأخرى ثابتة يعتبر أمر غير ممكن عادة لأن معرفتنا بأثر العوامل الأخرى على مؤشر الأداء غير ملائم عادة.

وفي الأمور المستخدمة في الفصل الثاني، يمكن وصف فرضية بقاء الأشياء الأخرى على حالها كالتالي. لقد افترضنا أن النتائج (O) تعتمد على عوامل بيئة متعددة ENV (مثل وفرة الموارد الطبيعية والبشرية ومستوى التطور) والسياسة الاقتصادية (POL)، والنظام الاقتصادي (ES) إذن:

$$O = f(ENV, POL, ES) \qquad (12 - 1)$$

ونظراً لاختلاف ENV و POL من دولة لأخرى وفي المتوسط من نظام لآخر لن يتمكن المرء من الوصول إلى تقرير محدد عن أثر النظام (ES) على النتائج دون فهم دور العوامل ENV و POL.

ولنضرب مثلين لإيضاح هذه النقطة:

إن إنتاجية العمل في الإتحاد السوفيتي منخفضة مقارنة بالإنتاجية في الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية الصناعية[١]. والمثير للإهتمام هو هل كان هذا نتيجة للنظام الاشتراكي المخطط أو نتيجة للعوامل الأخرى مثل POL و ENV. ويمكن الإجابة بسهولة على هذا السؤال خاصة لأن مستوى التطور الاقتصادي في الاتحاد السوفيتي أقل من مستواه في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية وهناك علاقة طردية ما بين الإنتاجية ومستوى التطور الاقتصادي. فهل تعزي الفجوة في الإنتاجية بين الإتحاد السوفيتي والدول الأخرى للعوامل الأخرى بكاملها بغض النظر عن نوع النظام الاقتصادي أم أن النظام الاقتصادي مسئول جزئياً أو كلياً عن الفجوة؟ والمثال المعاكس يعطي نفس المدلول أيضاً. فإن النمو الاقتصادي طويل الأجل في الإتحاد السوفيتي قد فاق مثيله في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية[٢]. فهل كان ذلك نتيجة للنظام الاقتصادي أم نتيجة لعوامل أخرى غير متعلقة بالنظام؟

هناك مدخلان متقاربان يصلحان لمواجهة هذه المشكلة:

الأول: هو مقارنة الاقتصادات المتشابهة في جميع الأوجه ما عدا النظام الاقتصادي أو على مستوى أقل من الشمولية، مقارنة الأوجه للإقتصادات المتشابهة في كل شيء ما عدا النظام الاقتصادي. ويقابل هذا في نموذجنا (المعادلة 1 - 12) جعل مقارنة الأداء فقط في الحالات التي تكون فيها POL و ENV متساوية. وفي هذه الحالة، يمكن تفسير اختلاف الأداء للنظام. وأقرب مثال على هذا المدخل (لكنه غير دقيق) هو مقارنة دول كانت موحدة في السابق والآن تنتمي لكتل اقتصادية مختلفة (مثلاً المانيا الشرقية والغربية وشمال وجنوب كوريا) ولكن هذه الأمثلة نادرة[٣]. ويمكن مقارنة الإنتاجية

الزراعية في الإتحاد السوفيتي والولايات المتحدة بمقارنة مناطق زراعية متشابهة النوعية والطقس كمثال على المدخل الأقل شمولية. والمشكلة الأساسية في محاولة مقارنة اقتصادات متشابهة إنها تفتقر للوضع الاختباري الذي يجعل العوامل الأخرى مثل ENV و POL متساوية فعلاً. ولا يستطيع المرء الحصول على حالات واقعية تكون فيها العوامل الأخرى ما عدا النظام الاقتصادي ثابتة. وأقرب الحالات التي يمكن إيجادها هي حالة المانيا الشرقية والغربية التي تمت مقارنتها في الفصل الثالث عشر.

والمدخل الثاني لحل مشكلة بقاء الأشياء الأخرى على حالها هو استخدام الاقتصاد القياسي لتقصي أثر النظام الاقتصادي. ويتطلب مدخل الاقتصاد القياسي أولاً تقدير أثر العوامل البيئية والسياسة الاقتصادية على النتائج. وعند معرفتها يمكن أن نفترضها ثابتة لنحصل على الأثر الباقي Residual للنظام الاقتصادي على الأداء. ويتطلب هذا المدخل تفحص مجموعة من الاقتصادات الاشتراكية والرأسمالية المختلفة في مجال البيئة والسياسة الاقتصادية كمميزات بحيث يمكن عزل أثرها وتثبيته. ونشير للقارىء للعودة إلى عدة دراسات قياسية تعرضت لأثر النظام الاقتصادي على الهيكل الاقتصادي (أنماط التصنيع ومعدل الزيادة في المناطق الحضرية، ونمط التحضير) كأمثلة على هذا المدخل(٤).

وكما ذكرنا في الفصل الأول أن النظم الاقتصادية في أشكالها الخالصة أو المزيج ذات أبعاد عديدة وحاولنا في هذا الكتاب منذ بدايته وسنستمر حتى النهاية في التعرض للنظم الاقتصادية بمختلف خصائصها attributes المتعددة ولكن ونظراً لكون النظم ذات أبعاد متعددة ولصعوبة قياس خصائصها فإنه لا يمكننا تحديد مقياس موضوعي objective وكمي quantitative للنظام الاقتصادي (ES) يتيح لنا أن نميز بين الاقتصادات على أساس درجة الرأسمالية أو الإشتراكية المخططة أو الاشتراكية السوقية. ولا نأمل أن يكون باستطاعتنا رفع أو الإجابة على أسئلة مثل هل الاقتصاد السوفيتي أكثر «اشتراكية مخططة» من اقتصاد المانيا الشرقية وهل الاقتصاد الأمريكي أكثر

«رأسمالية» منْ الاقتصاد البريطاني. لذلك فإننا مجبرين على تصنيف الاقتصادات في عالم الواقع إلى مجموعات سياسية ـ اقتصادية بشكل مجازي دون أن يكون عندنا القدرة في الإبقاء على أثر اختلاف ES داخل المجموعات ثابتاً.

صنفنا في هذا الفصل الاقتصادات في عالم الواقع إلى ثلاثة أصناف استعملت على طول هذا الكتاب: الرأسمالية، والإشتراكية المخططة، واشتراكية السوق. وكما بين تفسيرنا لأشكال الرأسمالية والإشتراكية فإن هذا يتطلب تجميع مجموعات اقتصادية متجانسة فرضاً وتختلف في أمور هامة. ومن شأن ذلك إخفاء أثر النظام الاقتصادي على النتائج الاقتصادية، لكننا نفتقر للخيار مما يدفعنا لتحديد تلك التصنيفات الغير دقيقة. ففي المقارنات الممثلة على سبيل المثال نصنف دولا ذات دخل منخفض أو متوسط مثل اليونان وإسبانيا وتركيا والهند ضمن المجموعة الرأسمالية. وكما ذكرنا في معرض حديثنا عن الهند أن الدول الرأسمالية ذات الدخل المنخفض تختلف عن الدول الرأسمالية الصناعية (خاصة من حيث كبر نطاق سيطرة الحكومة وتحكمها) لكننا لا نملك خياراً سوى جمعهم جميعاً في مجموعة واحدة. ونشعر شخصياً أن هناك تجانساً أكبر بين مجموعة الدول الاشتراكية المخططة عما هو حاصل بين المجموعة الرأسمالية. ومع ذلك فإن هناك فوارق بين الدول الإشتراكية المخططة نفسها (مثل الملكية وترتيبات الرقابة في الزراعة التي بينا أن لها أثر على الأداء الزراعي مثلاً)، فلذلك لا نستطيع القول أن الاقتصادات الإشتراكية المخططة متشابهة تماماً. والمشكلة المنهجية الأخيرة هي تحديد ما يخبرنا به أداء الاقتصادات الممثلة للنظم الاقتصادية عن أداء النظام بشكله الخالص. وكما ذكرنا على طول هذا الكتاب تشترك الاقتصادات التي نواجهها في عالم الواقع في أوجه من نظم اقتصادية مختلفة. وعلى ضوء ذلك فهل المعيار الملائم هو كيف سيكون أداء النظم الاقتصادية في شكلها الخالص «Pure» (رأسمالية دعه يعمل دعه يمر وبمنافسة كاملة والتخطيط المركزي بمعلومات وحسابات كاملة) أم كيف كان

أداؤها في أشكالها المخلوطة في عالم الواقع؟ فمن المحتمل الجدل على أن ممثلات النظام الاقتصادي المحدد لم يكن أداؤها جيداً تماماً بسبب انحرافها عن النموذج الخالص: لذلك، يمكن إرجاع ضعف الأداء إلى الإنحراف عن النظام بشكله الخالص وليس نتيجة للنظام الاقتصادي بحد ذاته. وإذا قبلنا وجهة النظر هذه علينا تقويم الأداء من ناحية نظرية وليس من ناحية تجريبية empirical.

ونرفض وجهة النظر الأخيرة اعتماداً على أن المهم ليس كيفية أداء النظام الاقتصادي فرضياً في ظل الأوضاع المثالية ولكن مدى أداؤها على وضعها في عالم الواقع عندما تواجه قوى عظيمة (منافسة غير كاملة، وآثار جانبية ومعلومات تخطيط غير كاملة، وقصور الحسابات) من شأنها الحيلولة دون تحقيق الأوضاع المثالية. ومن وجهة نظرنا، فإن المعيار الملائم لتقويم أداء النظم الاقتصادية هو كيف كان أداء ممثلي النظام الاقتصادي في الواقع لأن هذا يعكس الأداء الممكن للنظام في عالم الواقع.

أداء النظم: The Performance of Systems:

النمو، والكفاءة، والعدالة، والإستقرار، والتنمية:
Growth, Efficiency, Equity, Stability, and Development:

بين نقاشنا بشكل واضح صعوبات تقويم أداء النظم الاقتصادية. **أولاً** - تميل النظم الاقتصادية لإعطاء أوزان مختلفة للأهداف الاقتصادية. **ثانياً** - هناك مشكلة تحديد إلى أي مدى تعتبر الاقتصادات في عالم الواقع ممثلة للنظام الاقتصادي. **ثالثاً** - علينا مواجهة مشكلة الافتراض ببقاء الأشياء الأخرى على حالها الذي ينطبق عند مقارنات الاقتصادات الممثلة لنظم اقتصادية مختلفة. **رابعاً** - هناك مشكلة تحديد فيما إذا كان الإنحراف عن النظام الخالص هو مصدر الأداء الاقتصادي أم أن المصدر هو النظام بحد ذاته.

وبعد ذكر كلمات التحذير هذه يمكننا الآن القيام بعملية التقويم لأداء الرأسمالية والإشتراكية. إن منهجنا تقليدياً. نأخذ ما يعتبر عادة أكثر مؤشرات الأداء أهمية وهي: النمو الاقتصادي، والكفاء الاقتصادية (بشكلها الساكن والحركي)، والعدالة في توزيع الدخل، والاستقرار الاقتصادي - ومن ثم نحاول تحديد مدى نجاح الاقتصادات الممثلة للرأسمالية والإشتراكية بناءاً على معيار كل واحد منهم.

اختيار الدول: The Choice of Countries:

يتحكم مدى توافر البيانات المقارنة بعملية اختيار الدول الممثلة للرأسمالية والإشتراكية ويحدد عدم توافر البيانات التركيز الأساسي على المقارنات بين الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية (دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة CMEA) مع الدول الرأسمالية المصنعة والشبه مصنعة[٦]. ولكن البيانات في الدول الشيوعية الآسيوية (مثل كوريا الشمالية، وفيتنام وكمبوديا ومنغوليا) غير متطورة بشكل يتيح مقارنة معقولة. أما يوغسلافيا فقد تم شملها لتعكس أداء اشتراكية السوق(*) ولكونها تشكل الممثل الوحيد لاشتراكية السوق فإنه من الصعوبة التعميم عن أداء الإشتراكية السوقية نتيجة للتجربة اليوغسلافية. ولكن مقارنتنا للرأسمالية الصناعية مع الاشتراكية المخططة في الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية ترتكز على اقدام أكثر ثباتاً لأنها تعتمد على ميل مركزي ملاحظ من مجموعات الدول الإشتراكية المخططة والرأسمالية[٧]. والتعميمات التي سنخرج بها من هذه المقارنات قد تكون أكثر تمثيلاً للنظام نظراً لملاحظة نوع ما من السلوك المتوسط.

وماذا عن مقارنة أداء الصين مقابل نقيضها من الدول الرأسمالية الأقل

(*) كما أشار نقاشنا للمجر في الفصل العاشر بأنها تبنت العديد من مظاهر اشتراكية السوق بعد عام ١٩٦٨. فليس من الواضح لنا هل نصنف الاقتصاد المجري على إنه اشتراكية سوقية أم لا. على كل حال، تركز مقارنتنا على الفترة السابقة لمحاولة اتباع اشتراكية السوق في المجر.

تقدماً؟ تكمن الصعوبة هنا في تقدير درجة تمثيل الصين لأداء الإشتراكية المخططة في اقتصاد متخلف كبير. ولقد تأثر الأداء الاقتصادي الصيني بسلسلة من الإضطرابات السياسية. ولا نستطيع تحديد ما إذا كانت تلك الإضطرابات متأصلة في النظام عند مستويات التطور المنخفضة. وهناك الصعوبة الإضافية في تحديد نقيضها الملائم لتقويم أداء الاقتصاد الصيني مقارنة بذلك. أيجب قياس أداء الاقتصاد الصيني في مقابل اقتصاد اليابان (الجارة الآسيوية القريبة) أو مع الهند[٨] (قريب آسيوي آخر وتقريباً بنفس عدد السكان). أم في مقابل الأداء الاقتصادي للدول الآسيوية الغير شيوعية الصغيرة والكبيرة مجتمعة؟ لا توجد هناك إجابة واضحة عن كيفية علاج هذه المشكلة وستعتمد النتائج على القياس المختار لتقويم الأداء الصيني. فإذا قورنت مع اليابان فسيكون الأداء الصيني غير باهراً، وإذا قورنت مع بنجلادش فسيكون أداؤها جيداً. لقد استقر قرارنا على قصر نقاشنا للأداء الاقتصادي الصيني بالمقارنة بين الصين والهند. وتعتمد معظم مقارناتنا الاشتراكية بالرأسمالية على الأداء الاقتصادي لأعضاء مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة مقابل أداء الدول الرأسمالية الصناعية.

إن عدد الأعضاء في مجلس المعونة سبعة دول (باستثناء منغوليا، وفيتنام، وكوبا لغياب البيانات) وهي بلغاريا والمانيا الشرقية وبولندا، والمجر، ورومانيا، وتشيكوسلوفياكيا، والإتحاد السوفيتي. ولذلك يتوجب على أية مقارنة أن تشملهم جميعا (كلما كان ذلك ممكناً) للحصول على تغطية شاملة كلما أمكن للإقتصادات الإشتراكية المخططة. ويعتمد اختيارنا للدول الرأسمالية الصناعية والشبه صناعية على ثلاث اعتبارات: توافر البيانات الممكن مقارنتها، محاولة أخذ بعض الدول على نفس مستوى التنمية الاقتصادية لدول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة والرغبة في شمل الدول الرأسمالية الأساسية (مثل الولايات المتحدة والمانيا الغربية، واليابان) في العينة الغربية، إن البيانات في هذا الجدول عبارة عن حسابات الغرب للإحصائيات الإجمالية القومية لدول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة. كما

وأن الإجماليات الاقتصادية مثل الناتج القومي الإجمالي، الإنتاج الصناعي، ومتوسط استهلاك الفرد تجمع في إحصائيات الوكالات القومية الشرقية والغربية بشكل مختلف مع أن الممارسات الإحصائية تقريباً متجانسة في داخل الكتلة الواحدة. فمثلاً تستثنى دول مجلس المعونة الاقتصادية في تعريفها للناتج الإجمالي النهائي (صافي الناتج المادي) الخدمات الغير منتجة التي لا تساعد مباشرة الإنتاج المادي(٩). لذلك فالمواصلات الشخصية (الخاصة) وخدمات الاتصالات والحكومة ومعظم الخدمات المهنية مستبعدة من صافي الإنتاج العيني ولكن هذه الخدمات الغير منتجة متضمنة في نظام هيئة الأمم لإحصاء الحسابات القومية المستخدم من قبل الدول الغربية، لذلك لا تصح مقارنة الناتج القومي الإجمالي الغربي أو صافي الناتج الإجمالي مع صافي الناتج العيني الشرقي. مع أن صافي الناتج العيني كما هو معروف في الدول الشرقية يشمل بعض الجمع المزدوج للإنتاج.

والمشكلة الثانية في المقارنة الإحصائية هي الطريقة التي تحدد بها الأسعار في الاقتصادات المخططة والسوقية. فالمجملات الاقتصادية هي مجموع حصيلة ضرب الأسعار بالكميات لذلك قد تؤدي الفروق السعرية الكبيرة نسبياً إلى زيادة عدم قابلية المقارنه وخاصة إذا تولد عن النظام أسعار عالية نسبياً (أوزان كبيرة) للقطاعات النامية بسرعة مثل الصناعة وأسعار منخفضة نسبياً للقطاعات النامية ببطء مثل الزراعة. والفوارق في الأسعار النسبية تعقد أيضاً تحديد المستويات المقارنة للإنتاج (انظر ملحق الفصل). وفي الاقتصاد المخطط فإن تدخل الدولة في تحديد الأسعار أكبر بكثير عما هو قائم في الغرب وتطبق في الشرق أيضاً الضرائب المحولة turnover tax المتعددة على المنتجات الصناعية. وترفع هذه الممارسة من الوزن النسبي للصناعة في مجموعات الناتج القومي الإجمالي وكذلك معدل النمو الإجمالي. علاوة على ذلك لا تشمل دول مجلس المعونة الاقتصادية عائد لرأس المال أو الأرض في أسعارها لأن تلك العوائد مدرجة آنيا في الأسعار الغربية. وهذا يؤدي إلى زيادة صعوبة المقارنة.

فالأرقام الإجمالية المبينة في هذا الفصل هي إعادة حساب من شأنها جعل الأرقام الإجمالية الشرقية متفقة بقدر الإمكان مع الطريقة المحاسبية المعيارية للدول الغربية[١٠]. ويتطلب ذلك شمل الخدمات الغير إنتاجية وتعديل الأسعار لتأخذ في الحسبان الضرائب التحويلية والمعونات وغياب العائد على رأس المال والأرض. وتميل الأرقام المعاد حسابها إلى معدلات نمو أقل بكثير مما تسجله حسابات دول مجلس المعونة الاقتصادية نفسها. ويجب التأكيد أن لإعادة الحسابات الغربية درجة غير معروفة من المصداقية. فالسلطات الغربية لا يصلها سوى المعلومات المنشورة بشكل اختياري من قبل دول مجلس المعونة وتتطلب افتراضات اعتباطية. لكن ليس عندنا خيار سوى استخدامها في مقارناتنا للأرقام الواضح إنها قابلة مجازياً للمقارنة.

لمحة اقتصادية ـ المميزات الهيكلية للشرق والغرب:

An Economic Profile - Structural Characteristics of East and West:

وفر الجدول (١٢ ـ ١) لمحة اقتصادية جزئية للدول الإشتراكية المخططة ويوغسلافيا ودول رأسمالية مختارة. إن هذه اللمحة ستساعدنا على رؤية العوامل التي يجب أن تبقى ثابتة عند مقارنتنا للأداء. وستزودنا أيضاً ببعض المعرفة عن النموذج الاشتراكي للتصنيع وكيف يختلف عن النموذج الرأسمالي[١١]. وعلى وجه الخصوص، ستوفر لنا هذه اللمحة وسائل تفحص تحقيق الأهداف التنموية في النظم الاقتصادية المختلفة وهو موضوع سنتفحصه بشكل إجمالي أكبر في الفصل الرابع عشر.

فمن ناحية متوسط الدخل الفردي وهو مؤشر التطور الاقتصادي الأكثر استعمالاً نجد أن الإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية يقل فيها متوسط الدخل كثيراً عن الدول الرأسمالية الصناعية في غربي أوروبا وشمال أمريكا. كما وأن متوسط الدخل في الاقتصادات الإشتراكية المخططة والأكثر تقدماً (مثل تشيكوسلوفاكيا والمانيا الشرقية، والإتحاد السوفياتي) أقل بكثير عن متوسط

الدخل في اليابان وبريطانيا لكنه يقع ما بين متوسط الدخل في إيطاليا وإسبانيا. أما الدول الإشتراكية المخططة الوسيطة (مثل بولندا، ورومانيا والمجر) والدول الأقل تقدماً (مثل بلغاريا) فإن متوسطات الدخل فيها تقل كثيراً عن متوسط الدخل في كل من اسبانيا ولكنها تقترب من اليونان. لذلك فإن دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة كمجموعة أقل تقدماً من الدول الصناعية الغربية التي تقارن غالباً بها وبذلك يتوجب علينا أخذ ذلك في الحسبان عند تقويم أداء هذه الدول.

وبالرغم من متوسط الدخل المنخفض فإن نصيب قطاع الصناعة والإنشاءات من الناتج القومي الإجمالي في دول مجلس المعونة الاقتصادية يساوي تقريباً نصيب ذلك القطاع في الدول الصناعية. وفي الحقيقة، إن متوسط نصيب الصناعة في دول مجلس المعونة يساوي ٤٦٪ أما المتوسط في الدول الرأسمالية (من الولايات المتحدة إلى إيطاليا) يصل إلى ٣٩٪. فيمكن الاستخلاص إذن أنه إذا كان متوسط دخل الفرد ثابتاً فإن نصيب الصناعة في الدول الإشتراكية المخططة يعتبر عالياً مقارنة بالدول الرأسمالية(*). ويختلف نصيب الزراعة والخدمات في دول مجلس المعونة الاقتصادية كثيراً عن نصيبه في الدول الغربية. فنصيب الزراعة من الناتج القومي الإجمالي والقوة العاملة مرتفع جداً في الدول الإشتراكية المخططة عند أخذ متوسط الدخل ثابتاً. ولكن نصيب قطاع الخدمات أقل بكثير عما هو عليه في الدول الرأسمالية الواقعة على نفس مستوى التطور. والغريب أن البيانات الخاصة بمعدلات الاستثمار في نهاية السبعينيات من هذا القرن (العمود الخامس من الجدول ١٢ ـ ١) لا تعطي ميلاً محدداً. إذ تميل دول مجلس المعونة الاقتصادية لأن تكون معدلات الاستثمار فيها في نطاق عالي ما بين ٢٨ ـ ٣٦٪ ولكن

(*) نتوصل لهذه الخلاصة من العلاقة المباشرة ما بين نصيب الصناعة ومتوسط دخل الفرد فإذا كان نصيب الصناعة الاشتراكية المخططة يفوق نصيب الصناعة الرأسمالية بالرغم من ارتفاع متوسط دخل الفرد الرأسمالي، أمكننا التوصل إلى نتيجة تقول بأن نصيب دول مجلس المعونة مرتفع نسبياً.

يستطيع المرء أن يجد معدلات استثمار مشابهة في الارتفاع بين الدول الرأسمالية. أما معدلات الاستثمار في المانيا الشرقية من ناحية ثانية فهي منخفضة نسبياً. ويمكن أيضاً تحديد فوارق أخرى لم يحتويها الجدول ١٢ ـ ١. فإذا قسمنا القطاع الصناعي إلى صناعات ثقيلة وخفيفة نجد أن نصيب الصناعة الثقيلة في الدول الاشتراكية المخططة أعلى من مثيلتها في الدول الرأسمالية الواقعة على نفس مستوى التطور. كما وأن نسبة السكان الحضر في الدول الإشتراكية أقل بكثير من نسبتهم في الدول الرأسمالية ذات التطور الاقتصادي المماثل.

إن جميع الأوجه هذه تشكل مميزات نموذج التصنيع الاشتراكي وتميزه عن نظيره الرأسمالي. ما هي الحكمة وراء النموذج الاشتراكي؟ إنه يعتمد على هدف «بناء الاشتراكية» بأقصى سرعة ممكنة. ويجب تحجيم النشاطات التي لا تساهم في الإنتاج المادي مثل الخدمات، ويجب إعطاء الأولوية داخل الصناعة للثقيل منها لأنها تشكل أساس للإشتراكية. ويجب إيقاف معدل التحضير للحد من تدفق الموارد الإستثمارية النادرة إلى رأس مال اجتماعي أساسي Capital social overhead. وهو ذلك النوع من رأس المال الذي لا يؤدي آنياً إلى توسع القدرة الصناعية وتخصص موارد إضافية للزراعة لتعزيز الإكتفاء الذاتي الذي يتطلب أيضاً قاعدة صناعية ثقيلة محلية حتى إذا كان ذلك ضد الميزة النسبية للدولة. وتخصص الموارد في اتجاه الاستثمار وبعيداً عن الإستهلاك من أجل تحقيق معدلات استثمار عالية ويتم تركيز ذلك الاستثمار في الصناعة الثقيلة.

وتكمن أهمية نموذج التصنيع الاشتراكي في هذا المجال في سببين:
أولاً ـ إنه يمثل البديل الأساسي لدول العالم الثالث التي عليها اختيار أما النمط الاشتراكي أو النمط الرأسمالي أو نموذج وسيط للتنمية الاقتصادية. وتكمن أهمية النموذج في مجال تقويم الأداء الآني بسبب تأكيده على نقطة هامة وهي أن الدول الإشتراكية المخططة ليست من موقف عدم التفضيل من ناحية ماهية الإنتاج. فلم يكن هدفها تعظيم معدل نمو الانتاج بحد ذاته،

الجدول (١٢ - ١): لمحة اقتصادية للدول الاشتراكية والرأسمالية نهاية السبعينيات من هذا القرن

	(1) متوسط دخل الفرد من الناتج القومي الإجمالي لعام ١٩٧٩ بالدولار الأمريكي	(2) السكان بالمليون ١٩٧٩	(3a) حصة الصناعة والإنشاء من الناتج القومي الإجمالي	(3b) الزراعة	(3c) الخدمات	(4) نسبة العمال في الزراعة	(5) الاستثمار الإجمالي كنسبة من الناتج القومي الإجمالي ١٩٧٨
أ - دول اشتراكية - اشتراكية مخططة							
East Germany	5,340	16.7	49	12.5	38.5	11	17
Czechoslovakia	5,040	15.2	49	17	34	15	29
Soviet Union	5,220	263.4	45	15	40	22	28
Poland	3,380	35.2	48	19	33	31	36
Hungary	3,340	10.7	39	23	38	22	26
Romania	3,590	22.0	47	30	23	35	—
Bulgaria	3,030	8.8	44	22	34	26	21
China	510	1,012.2	—	—	—	63	—
ب - الدول الإشتراكية: اشتراكية السوق							
Yugoslavia	2,900	22.2	51	16	33	42	33

تابع الجدول (١٢ - ١)

جـ - دول رأسمالية

United States	10,740	225.1	34	3	63	3	18.5
Canada	9,250	23.7	31	4	65	6	23
West Germany	12,400	61.3	49	3	48	5	22
Denmark	11.836	5.1	38	7	55	8	23.5
Norway	11,322	4.1	38	5	57	8	36
Belgium	11,297	9.9	38	2	60	3	22
France	10,650	53.5	37	5	58	10	23
Netherlands	10.656	14.0	37	5	58	6	23.5
Austria	9,276	7.5	42	5	53	12	29
Japan	8,890	115.9	40	5	55	14	31
United Kingdom	7,050	56.0	36	2	62	2	19
Italy	5,620	56.9	43	8	49	13	21
Spain	4,930	37.1	36	9	55	19	23
Greece	3,673	9.4	27	15	58	40	27
Turkey	1,144	44.6	31	27	42	62	25.5
India	180	677.0	22	36	42	73	21

المصدر: Thad Alton, "Production and Resource Allocation in Eastern Europe: Performance, Problems, and Prospects," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *East European Economic Assessment*, Part 2 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), pp. 355, 364, 368, 375; U.S., Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States, 1981*, pp. 867, 868, 869, 876-879, National Foreign Assessment Center, *Handbook of Economic Statistics, 1980*, ER-10452, Washington, D.C.: October 1980, pp. 10-13, and World Bank, *World Tables, 1980* (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1980), tables 1 and 3 (Economic Indicators) and table 1 (Population).

ولكن تعظيم نمو قطاعات اقتصادية محددة. فقد نمت الصناعة الثقيلة في الدول الاشتراكية المخططة بمعدلات استثنائية سريعة على عكس قطاع الخدمات وعلى الرغم من ذلك فإن المقاييس التي سنستخدمها في الجزء الثاني متعلقة بالإنتاج والكفاءة الإنتاجية في جميع أنواع السلع ولا تقتصر على السلع التي تحظى بأولوية مرتفعة من قبل النموذج التطبيقي الاشتراكي. فإذا قومنا الأداء من حيث الأهداف الهيكلية للدول الاشتراكية لحصلنا على صورة مختلفة.

لقد تجنبنا في نقاشنا للجدول (١٢ - ١) التعميم الخاص بممثل الاشتراكية السوقية، يوغسلافيا ويصعب التعميم لأن يوغسلافيا تقف وحيدة، ولا يمكن مقارنة الميل المركزي حينئذ. لكن الجدول (١٢ - ١) يبين على كل حال أن يوغسلافيا ذات مستوى منخفض من الدخل. متوسط دخل الفرد فيها يضعها ما بين تركيا واليونان وتستحوذ الزراعة على نسبة كبيرة من قوة العمل فيها. ويبدو أن معدل الاستثمار فيها مرتفع (٣٣٪) بالنسبة لدولة ذات دخل منخفض.

النمو الاقتصادي: Economic Growth:

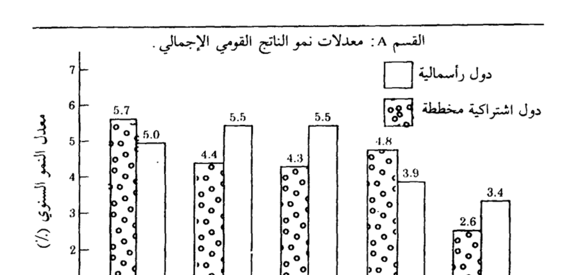
يوفر الجدول (١٢ - ١) والشكل (١٢ - ١) بيانات عن معدلات نمو الناتج القومي الإجمالي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية في الدول الرأسمالية والإشتراكية وعلى المرء أن يكون حذراً في إعطاء أهمية كبيرة للفوارق الصغيرة في معدلات النمو السنوية بين الدول على مر الزمن لأنه من المتوقع حدوث بعض أخطاء القياس في تلك الحسابات. علاوة على ذلك، هناك ميل لوجود بعض الغموض في مقاييس نمو الاقتصاديات التي تمر بتغيرات هيكلية أساسية - أو ما يسمى بمشكلة نسبية الرقم القياسي index number relativity[١٢]. وتميل هذه

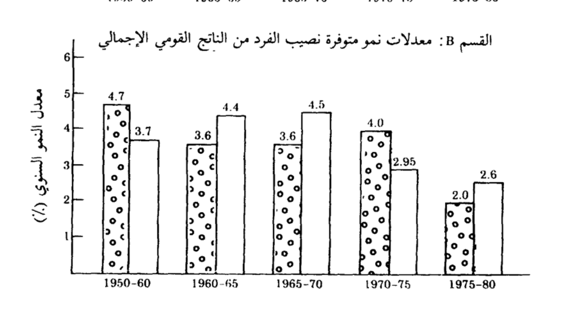
الظاهرة للتأثير على معدلات نمو الدول الأقل تصنيعاً(*). لذلك يجب النظر لمعدلات النمو على انها أرقام تقريبية وغالباً مقاييس غامضة لتوسع السلع الحقيقية والخدمات، فعلى المرء أن يكون حذراً عند محاولته تفسيرها ويصدق هذا بشكل خاص على المقارنة بين الشرق والغرب حيث يتطلب الأمر تعديلات كثيرة لتجعل من بيانات الناتج القومي الإجمالي قابلة للمقارنة.

قمنا في الجدول (١٢ ـ ٢) بتجميع أرقام عن معدلات نمو الناتج القومي الإجمالي الحقيقي ومتوسط دخل الفرد من الناتج القومي الحقيقي لفترة ما بعد الحرب. وفي القسم (A) وفرنا معدلات نمو للإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية والصين. ووفرنا أيضاً معدلات نمو ليوغسلافيا (في القسم الأوسط B) ولعدد من الدول الرأسمالية عبر مراحل مختلفة من التنمية الاقتصادية (في القسم السفلي C). وتشمل أيضاً بيانات النمو للصين والهند وهي دولتان آسيويتان فقيرتان وعظيمتان من ناحية عدد السكان، واحدهما ذات اقتصاد اشتراكي مخطط والأخرى إجمالاً ذات اقتصاد رأسمالي. فما هي الاستنتاجات التي سنتوصل إليها هذا إذا توصلنا إلى أي استنتاجات من هذه البيانات؟

(*) عندما يتطور الاقتصاد تميل أسعار القطاعات سريعة النمو (الصناعات التحويلية، الآلات، والكهرباء) للإرتفاع بسرعة أقل من ارتفاع أسعار القطاعات الأقل سرعة في نموها (النسيج، والزراعة). فإذا استخدمت الأسعار السائدة قبل التصنيع لحساب النمو الاقتصادي فسوف تكون معدلات النمو مرتفعة أكثر مقارنة باستعمال الأسعار اللاحقة لعملية التصنيع. ويصدق هذا لأن الأسعار السائدة قبل عملية التصنيع تعطي وزناً أكبر للقطاعات النامية بسرعة مقارنة بالأسعار اللاحقة لعملية التصنيع، وتنطبق مشكلة الرقم القياسي هذه أيضاً عند حساب الناتج القومي الإجمالي لدولة ما بأسعار دولة أخرى. فعلى سبيل المثال، إذا حسبنا الناتج القومي الإجمالي السوفيتي أو البولندي بالأسعار الأمريكية فإن الناتج القومي الإجمالي ذلك يكون على أفضل حالة مقارنة بالناتج القومي الإجمالي الأمريكي، ويعني هذا أن أرقام متوسط دخل الفرد في الجدول (١٢ ـ ١) تبين دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة في أفضل وضع ممكن نظراً لاستعمال أسعار الولايات المتحدة (انظر الملحق في نهاية الفصل).

شكل (١٢ ـ ١): متوسط معدلات نمو الناتج القومي الإجمالي للدول الاشتراكية المخططة والرأسمالية ١٩٥٠ ـ ١٩٨٠.
(متوسط معدلات النمو السنوية دون أوزان ترجيحية).





الجدول (١٢ ـ ٢): متوسط النمو السنوي للناتج القومي الإجمالي ومتوسط دخل الفرد منه في الدول الاشتراكية والرأسمالية ١٩٥٠ ـ ١٩٨٠متوسط دخل افرد في الأقواس)

أ ـ دول اشتراكية ـ اشتراكية مخططة

	1950-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980
Czechoslovakia	4.8 (3.9)	2.3 (1.6)	3.4 (3.2)	3.4 (2.7)	2.2 (1.5)
East Germany	5.7 (6.7)	2.7 (3.0)	3.0 (3.1)	3.4 (3.8)	2.3 (2.5)
Soviet Union	5.7 (3.9)	5.0 (3.5)	5.2 (4.2)	3.7 (2.7)	2.7 (1.8)
Poland	4.6 (2.75)	4.4 (3.2)	4.1 (3.4)	6.4 (5.4)	.7 (0)
Hungary	4.6 (4.0)	4.2 (3.9)	3.0 (2.7)	3.4 (2.9)	2.0 (1.9)
Romania	5.8 (4.55)	6.0 (5.3)	4.9 (3.7)	6.7 (5.8)	3.9 (3.0)
Bulgaria	6.7 (5.9)	6.7 (5.7)	5.1 (4.2)	4.6 (4.2)	.9 (.9)
China	7.9 (5.6)	4.0 (2.5)	7.1 (4.0)	7.0 (4.5)	6.2 (4.6)
متوسط غير مرجح	5.7 (4.7)	4.4 (3.6)	4.3 (3.6)	4.8 (4.0)	2.6 (2.0)

ب ـ دول اشتراكية ـ اشتراكية السوق

	1950-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980
Yugoslavia	5.6 (4.4)	6.6 (5.4)	6.2 (5.2)	5.7 (4.5)	5.9 (4.4)

جـ ـ دول رأسمالية

	1950-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980
United States	3.3 (1.5)	4.6 (3.2)	3.1 (2.1)	2.3 (1.6)	3.7 (2.6)

Canada	4.6	(1.3)	5.7	(3.8)	4.8	(3.0)	5.0	(3.6)	2.9	(1.9)
West Germany	7.9	(6.3)	5.0	(3.5)	4:4	(3.9)	2.1	(1.7)	3.6	(3.7)
Denmark	3.6	(2.9)	5.1	(4.3)	4.5	(3.7)	2.8	(2.4)	2.7	(2.4)
Norway	3.6	(2.5)	4.8	(4.3)	4.8	(3.9)	4.6	(4.0)	4.6	(4.2)
Belgium	3.0	(2.5)	5.2	(4.5)	4.8	(4.4)	3.9	(3.5)	2.5	(2.3)
France	4.4	(3.8)	5.8	(4.5)	5.4	(4.5)	4.0	(3.2)	3.2	(2.9)
Netherlands	5.0	(3.3)	4.8	(3.5)	5.5	(4.4)	3.2	(2.0)	2.6	(1.9)
Japan	7.9	(6.6)	10.0	(9.0)	12.2	(11.2)	5.0	(3.8)	5.1	(4.2)
Austria	5.6	(5.4)	4.3	(3.7)	5.1	(4.6)	3.9	(3.5)	4.0	(4.0)
United Kingdom	3.3	(2.3)	3.1	(2.4)	2.5	(2.2)	2.0	(1.4)	1.6	(1.6)
Italy	5.6	(4.8)	5.2	(4.3)	6.2	(5.4)	2.4	(1.5)	3.9	(3.4)
Spain	6.2	(5.3)	8.5	(7.5)	6.2	(5.1)	5.5	(4.6)	2.3	(1.3)
Greece	6.0	(5.0)	7.7	(7.2)	7.2	(6.6)	5.0	(4.5)	4.4	(3.2)
Turkey	6.4	(3.4)	4.8	(2.8)	6.6	(3.7)	7.5	(5.0)	3.1	(.6)
India	3.8	(1.9)	4.0	(1.7)	5.0	(2.6)	3.0	(1.0)	3.4	(1.6)
متوسط غير مرجح	5.0	(3.7)	5.5	(4.4)	5.5	(4.5)	3.9	(2.95)	3.4	(2.6)

المصدر Thad Alton, "Economic Structure and Growth in Eastern Europe," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *Economic Developments in Countries of Eastern Europe* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1970), p. 49; Thad Alton, "Comparative Structure and Growth of Economic Activity in Eastern Europe," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *East European Economies Post Helsinki* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1977), p. 237; Thad Alton, "Production and Resource Allocation in Eastern Europe: Performance, Problems, and Prospects," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *East European Economic Assessment*, Part 2 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), p. 381; U.S., Congress, Joint Economic Committee, *USSR Measures of Economic Growth and Development, 1950-1980* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1982), pp. 15-21; *Statistical Abstract of the United States, 1981*, pp. 878-879; Wilfred Malenbaum, "Modern Economic Growth in India and China: The Comparison Revisited, 1950-1980," *Economic Development and Cultural Change*, 31, no. 1 (October 1982), 53; *Handbook of Economic Statistics 1980*, pp. 28-29; Thad Alton et al., Occasional Papers Nos. 75-79 of the Research Project on National Income in East Central Europe (New York, 1983), pp. 7-12, 25; Rush Greenslade, "The Real Gross National Product of the USSR, 1950-75," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *Soviet Economy in a New Perspective* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975), p. 271; World Bank, *World Tables, 1980* (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1980), selected pages.

ويتعلق السؤال المهم بوجود الفوارق المنتظمة في معدلات النمو. هل كان معدل النمو الاقتصادي أكثر سرعة في اقتصادات الدول الإشتراكية المخططة؟ يقوم الجدول (١٢ -٢) بعرض النمو الاقتصادي في فترة ما بعد الحرب من النمو السريع في الخمسينيات والستينيات لمعدلات النمو البطيئة إجمالاً في منتصف وأواخر السبعينيات. ويبين مخاطر استخدام زوج من الدول (مثل الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي) للحكم على أداء نمو الرأسمالية والإشتراكية. فباستطاعة الفرد أن يجد دولاً رأسمالية (مثل اليابان) نمت بسرعة أكبر من معظم الدول الاشتراكية ويجد أيضاً دولاً - الاشتراكية (مثل بلغاريا ورومانيا) قد نمت بسرعة تفوق معظم الدول الرأسمالية. علاوة على ذلك، تنمو بعض الدول بسرعة في فترة زمنية واحدة (بلغاريا مثلاً في الخمسينيات والستينيات) ومن ثم نمت ببطء في فترة زمنية أخرى (بلغاريا في الفترة ١٩٧٥ - ١٩٨٠).

من الصعب التوصل إلى نتائج مؤكدة بما يخص أداء نمو الرأسمالية والإشتراكية على أساس هذه البيانات. فإذا أخذ الفرد متوسطات دون أوزان للدول الإشتراكية المخططة الثمانية والدول الرأسمالية الستة عشر لوجد أن المجموعة الإشتراكية قد نمت بسرعة تزيد قليلاً في الخمسينيات عن ٥,٧٪ سنوياً مقابل ٥٪ سنوياً للمجموعة الرأسمالية. ونمت المجموعة الرأسمالية بسرعة أكبر في الستينيات (بمعدل ٥,٥٪ مقابل ٤,٤٪ في النصف الأول و ٥,٥٪ مقابل ٤,٣٪ في النصف الثاني من العقد). وواجهت المجموعة الرأسمالية انكماشات حادة للنمو في منتصف السبعينيات (١٩٧٤ - ١٩٧٥) بينما يبدو أن المجموعة الإشتراكية قد تمتعت بمعدلات نمو جيدة في النصف الأول من السبعينيات (حوالي ٤,٨٪ مقابل ٣,٩٪). وبقي نمو المجموعة الرأسمالية متخلفاً خلال النصف الثاني من السبعينيات (حوالي ٣,٤٪) لكن كان البطء في النمو أكثر حدة في المجموعة الإشتراكية (انخفض إلى ما هو أقل من ٣٪). وتعكس الإتجاهات في متوسط دخل الفرد من الناتج القومي الإجمالي المبينة بين الأقواس في الجدول (١٢ - ٢) اتجاهات نمو الناتج

القومي الإجمالي التي تحدثنا عنها سابقاً.

وخلاصتنا الإجمالية هي أنه لا تظهر هناك فوارق كبيرة في معدلات النمو بين الدول الاشتراكية المخططة والرأسمالية في فترة ما بعد الحرب. حيث تمتعت الدول الرأسمالية بفترات نمو سريعة مستمرة (مثل الفترة ١٩٥٠ - ١٩٦٥) وأيضاً فترات من النمو البطيء (مثل السبعينيات المنكمشة). لقد بين تاريخ ما بعد الحرب أن الدول الاشتراكية بينما تجنبت إلى حد بعيد فترات النمو السلبي إلا انها شهدت بطء شديد في النمو كما حصل بنهاية السبعينيات. ولا يبين الدليل التجريبي عند هذه الفترة الزمنية من هو الفائز بدون شك في سباق النمو الاقتصادي. وإذا أصابت هذه الخلاصة فإن الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية كمجموعة لم تنجح في تضييق الهوة في متوسط دخل الفرد ما بينها وبين الدول الرأسمالية الأكثر انتعاشاً في أوروبا الغربية والولايات المتحدة. وسنتفحص في الفصل الثالث عشر الدليل المبدئي عن معدلات النمو المقارنة في الثمانينيات. وتشير تلك البيانات إلى تدهور أداء النمو في الدول الاشتراكية المخططة.

إن أحد الفوارق الملفتة للإنتباه بين معدلات نمو الدول الرأسمالية والإشتراكية المخططة للفترة ما بعد الحرب جميعها انخفاض تقلب معدلات النمو في الدول الاشتراكية مقارنة بالرأسمالية. فمن ١٩٥٠ إلى ١٩٦٠ على سبيل المثال كانت أعلى وأدنى معدلات النمو في الدول الاشتراكية هي ٤,٦٪ و ٧,٩٪ على التوالي، وكان الفرق بين الدول الرأسمالية يتراوح ما بين ٣٪ و ٧,٩٪ فبالتالي نجد أن متوسط النمو في الدول الرأسمالية يحتوي على تقلبات أكثر بين الدول مقارنة بالإشتراكية. لقد استطاعت الدول الاشتراكية تجنب المعدلات المتطرفة بين الدول وهو الوضع المميز لأداء الاقتصادات الرأسمالية.

إن المقارنة المباشرة لمعدلات النمو في الدول الاشتراكية والرأسمالية لا يتيح لنا إيجاد فوارق نمو ذات أهمية. على كل حال، إذا طبق الفرد تعديلاً مبني على العشوائية rule of thumb للفوارق في متوسط دخل الفرد

بأخذه الدول الرأسمالية التي تقع متوسطات دخلها تقريباً في نطاق متوسطات الدخل في عينة الدول الاشتراكية مثلاً ما بين ٣٠٠٠ دولار إلى ٦٠٠٠ دولار لتوصل لنتائج هامة. والحكمة في هذا التعديل يعتمد على أن معدلات النمو لفترة ما بعد الحرب قد مالت للتغير عكسياً مع مستوى التطور. فقد نمت الدول ذات متوسط الدخل المنخفض بسرعة أكبر إذا أخذت كمجموعة. ولسوء الحظ، تقع قليل من الدول الرأسمالية في إطار الدخل ذلك (أربعة دول على وجه التحديد: إسبانيا واليونان وإيطاليا وفنزويلا)، ولكن مقارنة متوسط معدلات نمو هذه الدول بالإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية يوفر لنا نتائج هامة. لقد كان متوسط معدل نمو الدخل غير المرجح unweighted للإقتصادات الرأسمالية الأربعة لفترة ما بعد الحرب بكاملها يصل إلى ٦٪ (أو ٤,٢٥٪ على أساس متوسط دخل الفرد). وحتى لو أدخلنا الصين لكان متوسط الدول الإشتراكية المخططة يصل إلى ٤,٥٪ سنوياً (أو ٣,٨٪ على أساس متوسط دخل الفرد). لذلك فبين الدول ذات مستوى التطور المتشابه نجد أن الدول الاشتراكية المخططة قد شهدت معدلات نمو أقل من مثيلاتها من الدول الرأسمالية[١٣]

ماذا عن اتجاه معدلات النمو في الدول الرأسمالية والإشتراكية المخططة على مر الزمن؟ إن الدول الاشتراكية المخططة باستثنائين (بولندا أو رومانيا) لم تكن قادرة على الاحتفاظ بمعدلات النمو المرموقة التي حققتها في الخمسينيات مع إنه وكما تقترح معدلات النمو للفترة ١٩٦٥ - ١٩٧٠ والفترة ١٩٧٠ - ١٩٧٥ لم يحصل انخفاض إضافي حتى نهاية السبعينيات. وبدلاً من ذلك، كانت هناك حركة نمو بمعدلات أقل بعد الستينيات ولم يظهر ميل جماعي ملحوظ حتى بعد عام ١٩٧٨. وكما ذكرنا سابقاً انخفاض متوسط معدل النمو للدول الإشتراكية المخططة من ٥,٧٪ (١٩٥٠ - ١٩٦٠) إلى ٤,٣٪ - ٤,٨٪ (١٩٦٠ - ١٩٧٥). وبعد عام ١٩٧٥ ظهر انخفاض اضافي إلى أن وصل إلى ٢,٦٪. أما بالنسبة للدول الرأسمالية فلم يظهر نمط محدد لها. حيث شهدت غالبية الدول إرتفاعاً لمعدلات النمو ما بين عام

١٩٥٠ و ١٩٧٠ مع أن الأقلية الكبيرة كانت قد شهدت انخفاضاً في معدلات نموها خلال تلك الفترة. إجمالاً يبدو أن الدول الرأسمالية قد كان أداؤها أفضل في المحافظة على معدلات النمو المرتفعة لفترة ما بعد الحرب مباشرة مقارنة بالدول الاشتراكية المخططة وحتى عام ١٩٧٠. وبعد عام ١٩٧٠، انخفضت معدلات النمو كرد فعل للإنكماشات وبطء النمو في منتصف ونهاية السبعينيات. إن من السابق لأوانه الآن القول بأن الدول الرأسمالية في الثمانينيات ستعود لمعدلات النمو المرتفعة التي تحققت في السابق. يبدو أن هذا سيعتمد على قدرتها على كبح التقلبات الاقتصادية.

وحققت يوغسلافيا وهي الدولة الوحيدة المحتملة للإشتراكية السوقية معدلات نمو أعلى من الدول الرأسمالية والاشتراكية المخططة خلال الفترة ما بعد الحرب ولكن معدلات يوغسلافيا كانت أقل من المعدلات التي حققتها دول رأسمالية ذات المستوى المنخفض لدخل الفرد مثل اسبانيا وتركيا. ونشعر أن من المستحيل التعميم بناءاً على التجربة اليوغسلافية نظراً لكثرة العوامل المختلفة المؤثرة، لكن يوغسلافيا تشير على الأقل إلى انسجام الاشتراكية السوقية مع معدلات النمو المرتفعة نسبياً. ولا يستطيع المرء معرفة فيما إذا كان هناك ميزة فريدة تميز حالة يوغسلافيا، أو هل يمكن الحصول على نفس النتائج إذا طبقت دول سوق اشتراكية أخرى النموذج اليوغسلافي.

وتضمنت مقارنة الصين والهند لتلقي الضوء على أداء النمو الرأسمالي والإشتراكي المخطط في دول كبيرة وفقيرة جداً. ومع أن البيانات الصينية غير دقيقة إجمالاً إلا أن معظم المختصين يتفقون الآن على أن أداء الصين قد فاق أداء الهند في مجال نمو الناتج القومي الإجمالي ونمو متوسط دخل الفرد. ويمكن القول أن الهند والصين قد دخلتا فترة ما بعد الحرب بمستويات دخل للفرد متشابهة. وكما يشير الجدول (١٢ - ١) فإن متوسط دخل الفرد في الصين ضعفي متوسطه في الهند وذلك نتيجة لمعدلات النمو الصينية المرتفعة المبينة في الجدول (١٢ - ٢).

ليس هناك من دليل قوي على أن الدول الاشتراكية المخططة قد نمت

بمعدلات تفوق معدلات الدول الرأسمالية المقارنة. ويستطيع الفرد بناءاً على ذلك الوصول إلى استنتاج عام مؤداه أن معدلات النمو الرأسمالي والإشتراكي المخطط كانت متشابهة على طول فترة ما بعد الحرب. لذلك فتجربة النمو الاشتراكية المخططة كمجموعة تختلف عن التجربة طويلة الأجل للدولة الاشتراكية المخططة الأولى وهي الاتحاد السوفيتي الذي حقق معدلات نمو دورية secular (من عام ١٩٢٨ إلى ١٩٨٠) أعلى من معدلات النمو الدورية للدول الرأسمالية الصناعية[١٥] وإذا قارنا معدلات النمو للدول الاشتراكية المخططة لفترة ما بعد الحرب بمعدلات نمو الدول الرأسمالية الصناعية على مدى قرن من الزمن لوجدنا أن معدلات النمو للدول الاشتراكية تبدو مرتفعة. لكن فترة ما بعد الحرب كانت فترة نمو مرتفع بين الدول الرأسمالية كما تبين البيانات، لذلك فإن المقياس الملائم الذي نقيس به أداء النمو الاشتراكي هو خبرتها بعد الحرب ولكن هذه الخبرة تفشل في إثبات معدلات نمو الاشتراكية أعلى من الرأسمالية.

إن النتيجة التي توصلنا إليها وهي أن النمو الاقتصادي في الاقتصادات الاشتراكية المخططة لم يكن أعلى، لا تعتبر نتيجة مؤكدة نظراً لأن النمو حظي بأولوية في الدول الاشتراكية المخططة وأهمية قليلة في الدول الرأسمالية. وفي الحقيقة، إذا قمنا بتعديل ليأخذ في الحسبان فوارق متوسط دخل الفرد مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها نجد أن النمو الرأسمالي قد كان أعلى عما كان عليه في الدول الاشتراكية. ومن الملائم ملاحظة أن الدول الاشتراكية المخططة قد حاولت بجهد تحقيق نمو سريع للصناعة وأهملت في معظم الأحيان المكونات الأخرى للناتج القومي الإجمالي. ولو قارنا النمو الصناعي لظهرت الدول الاشتراكية المخططة بصورة أفضل. وليس باستطاعتنا إعطاء رأي جازم بالنسبة لتجربة النمو في الاشتراكية السوقية نظراً لوجود ممثل واحد في عينتنا وهي يوغسلافيا.

تكاليف النمو الاقتصادي: The Cost of Economic Growth:

الكفاءة والاستهلاك: Effucuecy and Consumption:

نتحول الآن للأماني الاقتصادية بدلاً من النمو الاقتصادي: ونتساءل أولاً عن مدى كفاءة وتكلفة تحقق النمو الاقتصادي. وكما ذكرنا في الفصول الأولى، ينتج النمو الاقتصادي الإنتشاري extensive عن التوسع في عناصر الإنتاج ـ مدخلات الأرض والعمل ورأس المال أما النمو الكثيف intensive فهو نتيجة لزيادة إنتاجية وحدة واحدة من عنصر الإنتاج أو المدخلات ـ أو نتيجة تزايد الكفاءة. والنمو الاقتصادي عادة يشمل كل من الإنتشاري والكثيف لأن النمو عادة ناتج عن الزيادات في مدخلات العناصر وإنتاجية الوحدة الواحدة من عناصر الإنتاج. والموضوع المطروح هنا هو أيهما المسيطر.

فالنمو الناتج عن التوسع في مدخلات العمل ورأس المال يتطلب تكاليف اقتصادية محددة. فزيادة مدخلات العمل تتطلب التضحية في وقت الفراغ والوقت المنفق على النشاطات الإنتاجية المنزلية، وتتطلب الزيادة في مخزون رأس المال التضحية في الاستهلاك الحالي من أجل تركيم رأس المال. لذلك فإننا ننظر للنمو الانتشاري كطريقة عالية التكلفة للتوسع الاقتصادي، وبالرغم من أن النمو الكثيف يتطلب بعض المدخلات الإضافية (الغير قابلة للقياس) مثل طرق الإدارة الأفضل وزيادة المعرفة فإننا ننظر إليه على إنه طريقة لتحقيق النمو الاقتصادي ذات تكلفة أقل.

وفي حالة المقارنة بين الشرق والغرب فإنه من الملائم السؤال عن أي النظم الاقتصادية كان أداؤه أفضل في توليد النمو الاقتصادي، وتعرف كلمة أفضل بالأوزان المقارنة للنمو المكثف مقابل النمو الانتشاري. وهناك نوعان مرتبطان للمقارنة. **أولهما**: ويسمى بالكفاءة الساكنة static efficiency وتتضمن أخذ لقطة فوتوغرافية snapshot لدول رأسمالية واشتراكية عند نقطة زمنية معينة لتحديد كمية الانتاج المتولدة في هذه الدول عن كمية معينة من المدخلات.

والثانية: تسمى بالكفاءة الحركية Dynamic efficiency وتتحرى مشكلة أداء الكفاءة مع مرور الزمن - بمعنى المدى الذي كان فيه الإنتاج ينمو بسرعة أعلى من المدخلات ويكون الفرق ممثلاً لمعدل نمو انتاجية العنصر[١٦].

وليس من السهل مقارنة الكفاءة الساكنة والحركية للإشتراكية المخططة والرأسمالية نظراً لمحدودية البيانات المطلوبة لمقارنة مقنعة تماماً. وبدلاً من ذلك سنقوم بتحليل الدليل على شكل أجزاء وقطع bits and pieces في فترة زمنية محدودة ولكننا نأمل في التوصل لبعض النتائج المتعلقة بالكفاءة النسبية للدول الرأسمالية والإشتراكية المخططة من هذا الدليل المبعثر. وتنقصنا المعلومات الكافية لنغطي الاشتراكية السوقية وهي يوغسلافيا في تحقيقنا هذا.

الكفاءة الحركية: Dynamic Efficiency:

عرضنا في الجدول (١٢ ـ ٣) المعلومات المتوفرة عن الكفاءة الحركية للدول الاشتراكية التي تتبع التخطيط والدول الرأسمالية المتقدمة. وعرضنا على وجه التخصيص معدلات النمو السنوية للعمالية الكلية aggre-gate employment (L̂) ومعدل نمو رأس المال reproducible capital (K̂)، والذي سنقارنه بمعدل نمو الإنتاج الكلي aggregate output (Q̂). وبطرح معدل نمو العمالة ورأس المال على التوالي من معدل نمو الإنتاج نحصل على معدلات نمو انتاجية العمل (Q̂ – L̂) وإنتاجية رأس المال (Q̂ . K̂) على التوالي:

أما من ناحية تأثر إنتاجية رأس المال والعمل بالإحلال بين العنصرين فمن المرغوب فيه إيجاد مقياس أكثر شمولاً لمعدل نمو انتاجية العمل ورأس المال مجتمعين. وعلينا أن نحسب أولاً معدل نمو العمل ورأس المال مجتمعين (L̂ + K̂)، أو مجموع مدخلات العناصر، ونجد ذلك عادة بأخذ المتوسط المرجح لمعدلات نمو رأس المال والعمل حيث يمثل المتوسط المرجح حصة كل عنصر من الدخل القومي(*). ونستخدم معدلات نمو

(*) بناء على ذلك تعرف انتاجية العنصر الكلية على إنها:

$$\hat{Q} - (\hat{K} + \hat{L})$$

العمل ورأس المال $(\hat{L} + \hat{K})$ مجتمعة ومحسوبة بهذه الطريقة. وحيث أن عائد رأس المال لا تتضمنه الأسعار عادة في الدول الاشتراكية المخططة فيجب استعمال حصص عناصر مقدرة لحساب معدلات نمو $(\hat{L} + \hat{K})$. لقد اخذنا استخدام الحصص المقدرة الثابتة وهي ـ ٧٥ر للعمل و ٢٥ر لرأس المال في الدول الاشتراكية المخططة، وتقترب هذه الحصص من متوسط حصصها في الدول الرأسمالية[١٧]. وبعد حساب معدل نمو عناصر المدخلات مجتمعة نطرحها حينئذ من معدل نمو الانتاج للحصول على معدل نمو انتاجية العناصر $\hat{Q} - (\hat{K} + \hat{L})$ يبين الجدول (١٢ ـ ٣) جميع هذه الأرقام.

إن طبيعة حسابات الإنتاجية الغير دقيقة هذه تستوجب الاهتمام. والتبرير المهم والوحيد هو أن عناصر الإنتاج وخاصة العمل يمكن زيادتها كمياً ونوعياً، ولكن مقياسنا لا يعكس سوى زيادته الكمية[١٨]. ولو توفرت بيانات قابلة للمقارنة لكان بالإمكان حساب مقياس أكثر شمولية لنمو العمل وذلك بالقيام بتعديلات تتعلق بنمو التعليم والتدريب، وتكوين قوة العمل. على كل حال، أن نقص البيانات كبير جداً ولا يسمح بذلك التعديل للبيانات الاشتراكية المخططة: لذلك يجب علينا حصر تحليلنا على العوامل الكمية. وبما إننا نستخدم معدل العمالة وليس ساعات العمل الفعلية فإننا لا نستطيع معرفة حتى النمو الكمي للعمل بدقة. علاوة على ذلك لا يوجد تعديل في البيانات الرأسمالية للفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٨٠ لمعدل البطالة (الذي ارتفع خلال تلك الفترة) وسيكون نمو انتاجية العمل المستخدم فعلاً أعلى بعض الشيء من المعدلات المبينة في العمود الخامس من الجدول (١٢ ـ ٣). وعلينا أن نذكر أيضاً أننا نستخدم تقديرات مخزون رأس المال الرسمية لدول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة باستثناء الاتحاد السوفيتي. ولا نعلم فيما إذا

= حيث أن: $\hat{K} + \hat{L} = \hat{K}W_k + \hat{L}W_L$.
W_k = حصة رأس المال من الدخل.
W_l = حصة العمل من الدخل.

جدول (١٢ - ٣): معدل النمو السنوي للمدخلات والإنتاج لـوحدة الإنتـاج في الـدول الـرأسمـاليـة والاشتراكية

الدولة		(١) العمالة ($\hat{L}$)	(٢) رأس مال ثابت ($\hat{K}$)	(٣) رأس مال + عمل ($\hat{K}+\hat{L}$)	(٤) انتاج ($\hat{Q}$)	(٥) انتاجية العمل ($\hat{Q}-\hat{L}$)	(٦) انتاجية رأس المال ($\hat{Q}-\hat{K}$)	(٧) مجموع انتاجية العناصر $\hat{Q}-(\hat{L}+\hat{K})$
أ - الدول الاشتراكية								
تشيكوسلوفاكيا	1950 - 60	0.7	3.5	1.4	4.8	4.1	1.3	3.4
	1960 - 81	1.2	4.2	2.0	2.9	1.7	- 1.3	0.9
المانيا الغربية	1950 - 60	0.0	2.0	0.5	6.1	6.1	4.1	5.6
	1960 - 81	0.2	4.0	1.2	3.0	2.9	- 1.0	1.8
الاتحاد السوفيتي	1950 - 60	1.2	9.4	3.4	5.8	4.6	- 3.6	
	1960 - 81	1.4	7.8	3.0	4.2	2.8	- 3.6	1.2
بولندا	1950 - 60	1.0	2.6	1.4	4.6	3.6	2.0	3.2
	1960 - 81	2.0	5.0	2.8	4.8	2.8	- 0.2	2.0
المجر	1960 - 60	1.0	3.6	1.7	4.7	3.6	1.0	2.9
	1960 - 81	0.7	5.1	1.8	3.5	2.8	- 1.6	1.7

تابع جدول (١٢ - ٣)

الدولة		(١) العمالة ($\hat{L}$)	(٢) رأس مال ثابت ($\hat{K}$)	(٣) رأس مال + عمل ($\hat{K}+\hat{L}$)	(٤) انتاج ($\hat{Q}$)	(٥) انتاجية العمل ($\hat{Q}-\hat{L}$)	(٦) انتاجية رأس المال ($\hat{Q}-\hat{K}$)	(٧) مجموع انتاجية العناصر $\hat{Q}-(\hat{L}+\hat{K})$
رومانيا	1950 - 60	1.1	- a	--	2.9	4.9	--	--
	1960 - 81	0.6	- a	--	6.2	5.6	--	--
بلغاريا	1950 - 60	0.2	- a	--	6.7	6.5	--	--
	1960 - 81	0.9	- a	--	4.5	3.6	--	--
متوسط غير مرجح	1950 - 60	0.8	4.2	1.7	5.5 (b)	4.8	1.0	3.5
	1960 - 81	1.0	5.2	2.2	(5.2) (c) 4.2 (b) (3.7) (c)	4.8	1.0	3.5
ب - الدول الرأسمالية								
الولايات المتحدة	1950 - 60[a]	1.4	3.6	1.8	3.1	1.7	- 0.5	1.3
	1960 - 81	2.0	3.5	2.4	3.4	1.4	- 0.1	1.0

تابع جدول (١٢ - ٣)

الدولة		(١) العمالة ($\hat{L}$)	(٢) رأس مال ثابت ($\hat{K}$)	(٣) رأس مال + عمل ($\hat{K}+\hat{L}$)	(٤) انتاج ($\hat{Q}$)	(٥) انتاجية العمل ($\hat{Q}-\hat{L}$)	(٦) انتاجية رأس المال ($\hat{Q}-\hat{K}$)	(٧) مجموع انتاجية العناصر $\hat{Q}-(\hat{L}+\hat{K})$
كندا	1960 - 81	2.9	4.9	3.5	4.6	1.7	- 0.3	1.1
بلجيكا	1950 - 62	0.6	2.3	1.0	3 2	2.6	0.6	2.2
الدانمارك	1950 - 62	0 9	5.1	1.8	3.5	2.6	- 1.6	1.7
فرنسا	1950 - 62[d] 1950 - 60	0.1 0.8	4.2 5.0	1.0 2.9	4 9 4.6	4.8 3.8	0.7 - 0 4	3.9 1.7
المانيا الغربية	1950 - 60 1960 - 80	2.0 0 0	6.4 4.8	3.1 1.2	7.3 3.8	5.3 - 3.8	0.9 - 1.0	4.2 2.6
ايطاليا	1950 - 62	0.6	3.5	1 3	6.0	5 4	2 5	4.7
هولندا	1950 - 62	1 1	4.7	1.9	4.7	3 6	0.0	2.8

تابع جدول (١٢ - ٣)

الدولة		(١) العمالة ($\dot{L}$)	(٢) رأس مال ثابت ($\dot{K}$)	(٣) رأس مال + عمل ($\dot{K}+\dot{L}$)	(٤) انتاج ($\dot{Q}$)	(٥) انتاجية العمل ($\dot{Q}-\dot{L}$)	(٦) انتاجية رأس المال ($\dot{Q}-\dot{K}$)	(٧) مجموع انتاجية العناصر $\dot{Q}-(\dot{L}+\dot{K})$
النرويج	1950 - 60[d]	0.2	4.2	1.2	3.5	3.3	- 0.7	2.3
	1960 - 80	0.5	4.1	1.5	4.7	4.2	0.6	3.2
بريطانيا	1950 - 60[d]	٠٫٧	3.4	1.2	2.3	1.6	- 1.1	1.1
	1960 - 80	0.4	3.4	1.1	2.3	1.9	- 1.1	1.2
اليابان	1953 - 70	1.7	9.8	3.8	10.0	8.3	0.2	6.2
	1970 - 80	0.9	8.4	2.3	5.0	4.1	- 3.4	2.7
اليونان	1960 - 80	0.0	6.2	1.6	6.1	6.1	0.1	4.5
متوسط غير مرجح	1950 - 60[c]	0.9	٤٫٧	1.8	4.8	3.9	0.1	3.0
	1960 - 80	0.9	5.0	2.1	4.3	3.4	- 0.7	2.3

ملاحظة: ان الأرقام جميعها معدلات نمو سنوية. معدل نمو رأس المال = $\dot{K}$ معدل نمو العمل ورأس المال معاً = $(\dot{L}+\dot{K})$

معدل نمو العمالة = $\dot{L}$. b - متوسط السبع دول. معدل نمو الإنتاج = $\dot{Q}$. c - متوسط أول خمس دول. d - ١٩٥٠ - ١٩٦٢.

a - البيانات الرومانية والبلغارية الرسمية لرأس المال غير مذكورة لأنها بالأسعار الجارية وليس الثابتة. e - تشمل اليابان ١٩٥٣ - ١٩٧٠.

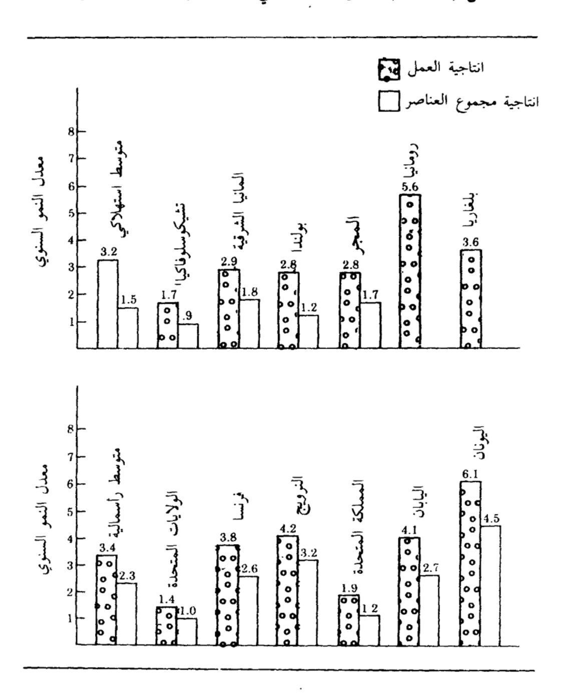
كانت مشابهة للبيانات الغربية أم لا ولا نعلم مدى دقة التقديرات هذه، مع إننا نعلم أن البيانات لرومانيا، والمجر متضخ ة (ولم نذكرها)[١٩]. ويبدو على كل حال أن معدلات نمو رأس المال الرسمية منسجمة مع البيانات الغربية ونشك بوجود خلل كبير بها بالرغم من عدم وجود إثبات على ذلك.

ما هي الاستنتاجات التي يمكن أن نتوصل لها في الجدول (١٢ - ٣) فيما يتعلق بمعدلات نمو موارد المدخلات وانتاجية الموارد في ظل الاشتراكية المخططة والرأسمالية المتقدمة؟

أولاً - إن معدلات النمو لفترة ما بعد الحرب الثانية للعمل ورأس المال قد كانت متشابهة بين الدول الرأسمالي والاشتراكية المخططة. وتشير المتوسطات الرأسمالية والإشتراكية المخططة إلى معدلات نمو للعمالة متقاربة جداً، ومع أن معدلات نمو رأس المال في الدول الاشتراكية أقل قليلاً خلال الخمسينيات وارتفعت بعد ذلك، فإن رأس المال قد نمى بمتوسط ٥٪ تقريباً على طول الفترة في كل من النظام الرأسمالي والإشتراكي. لذلك فالانطباع الذي تكون نتيجة النمو السريع في العمل ورأس المال في الاتحاد السوفيتي والواقع الموحى بأن النظام الاشتراكي المخطط يستطيع أو يولد معدلات نمو أسرع للمدخلات لا يثبته هذا الدليل ويؤكد هذا الاستنتاج أن معدلات نمو العمل ورأس المال المجتمعين يصل إلى ٢٪ سنوياً في كل من الدول الرأسمالية والاشتراكية المخططة.

وعلى عكس التجربة المتعلقة بمعدل النمو، إن تباين معدل نمو الموارد لكل دولة يبدو على نفس المستوى في ظل الرأسمالية والاشتراكية. إذ شهدت بعض الدول الاشتراكية المخططة معدلات نمو منخفضة للعمل ورأس المال (المانيا الشرقية مثلاً) بينما شهدت غيرها (الاتحاد السوفيتي وبولندا) معدلات نمو سريع للمدخلات. ويجد المرء تبايناً مشابهاً بين الدول الرأسمالية حيث شهدت بعضها (مثل المانيا الغربية واليابان) معدلات نمو سريع للعمل ورأس المال. مقارنة بالدول الرأسمالية الأخرى.

الشكل (١٢ ـ ٢): نمو الانتاجية في الدول الرأسمالية والاشتراكية



وشهدت كل من الدول الرأسمالية والاشتراكية تباطؤ في الإنتاجية بعد الستينيات من هذا القرن: إذ انخفضت معدلات نمو الإنتاج في الدول

الاشتراكية المخططة بعد عام ١٩٦٠ بحوالي ٢٠٪ مع أن بياناتنا تشير إلى أن المدخلات من العمل ورأس المال قد نمت بسرعة أكبر بعد عام ١٩٦٠ (أسرع بحوالي الثلث) لذلك، فإن إنتاجية العمل ورأس المال ومجمل إنتاجية العناصر انخفضت بشكل كبير بعد ١٩٦٠، انخفضت إنتاجية العمل من متوسط ٤،٨٪ إلى ٣،٢٪ وانخفض مجموع انتاجية العناصر من ٣،٥٪ إلى ١،٥٪. ويبدو أن الجهود الاشتراكية لاستقرار النمو في الإنتاج عن طريق زيادة نمو المدخلات لم يحالفها النجاح وبدلاً من أن تصبح أكثر كثافة في نموها الكثيف فقد أصبح النمو في اقتصادات الدول الاشتراكية المخططة أكثر انتشارية بعد ١٩٦٠.

ويمكن مشاهدة زيادة الانتشارية في النمو الاشتراكي بعد عام ١٩٦٠ بمقارنة معدلات النمو في مجموع إنتاجية العناصر مع النمو في معدلات الإنتاج وعندما نأخذ في الاعتبار الخمسة دول الاشتراكية ذات البيانات المتوفرة نجد أن معدل نمو الناتج القومي الإجمالي كان ٥،٢٪ سنوياً ما بين عام ١٩٥٠ و ١٩٦٠ بينما نمت الكفاءة (إنتاجية العنصر) بمعدل ٣،٥٪. لذلك كانت الزيادة في إنتاجية وحدة المدخلات مسؤولة عن ٣،٥٪ إلى ٥،٢٪ أو ٦٧٪ من النمو الاقتصادي. وكانت الأرقام المقابلة للفترة ١٩٦٠ إلى ١٩٧٨ حوالي ١،٥٪ و ٣،٧٪ لذلك ففي الفترة ١٩٦٠ إلى ١٩٧٨ كانت الزيادة في الكفاءة مسؤولة عن ٤١٪ من النمو والباقي وهو ٥٩٪ يعود لزيادة المدخلات. لقد تأثر كل من العمل ورأس المال بانخفاض الإنتاجية ولكن الانخفاض في إنتاجية رأس المال من معدل موجب إلى ١,٥ ٪ سنوياً كان العامل المسيطر.

وشهدت المجموعة الرأسمالية بطء في نمو الإنتاجية بعد عام ١٩٦٠. وانخفض متوسط نمو انتاجية العمل من ٣,٩ إلى ٣,٤٪ وانخفضت انتاجية رأس المال من صفر إلى ما يقرب (- ٠,٧٪) وانخفضت انتاجية مجموع العناصر من ٣٪ إلى ٢,٣٪. ويمكن تفسير حوالي ٦٥٪ أو (٣٪ إلى ٤,٨٪) في الخمسينيات من النمو في المجموعة الرأسمالية بنمو

الكفاءة وفي الفترة ما بين ١٩٦٠ ـ ١٩٨٠ يمكن تفسير ٥٤٪ (٢,٣ ـ ٤,٣) من النمو بزيادة الكفاءة. وتتميز معدلات النمو المنخفضة للإنتاجية بانخفاض دوري في الدول الرأسمالية مع مرور السنين وليس من الواضح هل التباطؤ الأكثر اعتدالاً في الانتاجية الرأسمالية يرجع برمته لعوامل دورية أم أن لـه أسباب ذات جذور أعمق.

ما هي النتائج التي توصلنا إليها فيما يخص نمو الكفاءة (انتاجية العنصر) في ظل الرأسمالية والاشتراكية المخططة؟ يبدو كما في حالة النمو الاقتصادي أن أداء الاشتراكية المخططة فيما يخص الانتاجية قد تدهور بشكل كبير وأن النمو الاشتراكي قد أصبح يتميز بشمولية أكبر. وعلينا التأكيد بأن هذه النتائج تعتمد على بيانات تقريبية وعلى دليل ضعيف بما يخص نمو المدخلات النوعي. ونعتقد على كل حال، أن نتائجنا صحيحة حتى ولو كان بأيدينا بيانات أكثر شمولاً.

تكاليف النمو الاستهلاكية: Consumption Cost of Growth:

إن أحد تكاليف النمو الاقتصادي هو التضحية في الاستهلاك الجاري المطلوب لزيادة مخزون الدولة من رأس المال المنتج. ومع إننا استنتجنا بأن معدلات النمو خلال فترة ما بعد الحرب في الشرق والغرب قد كانت متشابهة إلا أنه ليس صحيحاً أن ذلك النمو قد تحقق بتخصيص متشابه للموارد بين الاستهلاك والاستثمار. (لسوء الحظ، لدينا بيانات محدودة عن معدلات النمو النسبية في الاستهلاك الشخصي والاستثمار). ويلخص الجدول (١٢ ـ ٤) المعلومات المتوفرة [٢٠] ومع أن البيانات الخاصة بالأنظمة الاشتراكية والرأسمالية تغطي فترات مختلفة بعض الشيء إلا إنها لا تعطي نتائج ذات أهمية. ومرة أخرى، نجد أن معدلات نمو الناتج القومي الإجمالي متشابهة ولكن كان للإستهلاك الشخصي قدر أكبر من الاستثمار في ظل الرأسمالية وفي الحقيقة وبينما نمى الاستهلاك الشخصي في المتوسط بمعدلات أعلى في ظل المجموعة الرأسمالية (٤,٧٪ مقابل ٣,٦٪) فإن الاستثمار الإجمالي

قد نمى بسرعة أكبر في ظل الاشتراكية المخططة(٦,٤٪ مقابل ٥,٦٪).

ومن الجدير بالاهتمام أنه لو أخذنا نسبة نمو معدل الاستهلاك لمعدل نمو الاستثمار كمقياس لتخصيص الموارد لحصلنا على نمط فريد. ومع أنه يبدو على أن هناك علاقة موجبة بين هذه النسبة ومتوسط دخل الفرد إلا أن نسبة الاستهلاك ـ الاستثمار في الدول الاشتراكية تبدو أقل بكثير من النسبة في الدول الرأسمالية ذات نفس المستوى من التطور. لذلك، فقد تطلب تحقيق نفس المستوى من النمو في الشرق والغرب تضحية أكبر من الاستهلاك الجاري في الدول الاشتراكية المخططة مقارنة بالدول الغربية. وفي الحقيقة أن نمط تخصيص الموارد في الدول الاشتراكية متجانس جداً (باستثناء تشيكوسلوفاكيا) ويقترب نمطها من النمط السائد في الدول الرأسمالية ذات درجات التصنيع الأقل (مثل تركيا وإسبانيا) ويشبه وهذا مما يثير الدهشة النمط السائد في اليابان والمملكة المتحدة.

إذا بدأنا من موضع تكون فيه معدلات استثمار على نسبياً في ظل الاشتراكية المخططة في الخمسينيات والستينيات فإن من المتوقع أن يكون متوسط استهلاك الفرد في تلك الدول أقل عند أي مستوى من مستويات متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها. إن هذا هو الوجه الآخر للعملة وهو تكلفة الحفاظ على النمو الاقتصادي عن طريق التوسع في المدخلات الرأسمالية[٢١].

الكفاءة الساكنة: Static Efficiency:

إن الكفاءة الساكنة مفهوم صعب القياس ويتطلب قياسه بدقة أولاً إمكانية انتاج الاقتصاد المحتملة المعرفة بمجموع الموارد ومن ثم تحديد مدى اقتراب الاقتصاد من تحقيق تلك الإمكانية. ويوضح الشكل (١٢ ـ ٣) هذه المشكلة. وتبيان أن الإتحاد السوفيتي مثلاً يحصل على انتاج يساوي نصف الإنتاج الأمريكي من استخدام مدخلات عمل ورأس مال تقليدية لا يثبت بشكل واضح أن للإقتصاد الأمريكي كفاءة أعظم لأن مقياس المدخلات التقليدية قد يفشل في أن يعكس جميع الموارد full range of resources(كماً ونوعاً)

جدول (١٢ ـ ٤): معدلات النمو السنوية للإستهلاك الشخصي والإستثمار الناتج القومي الإجمالي في الدول الرأسمالية والاشتراكية المخططة

الدولة	(١) الاستهلاك الشخصي	(٢) الاستثمار الاجمالي	(٣) الناتج القومي الإجمالي	نمو الاستهلاك كنسبة من نمو الاستثمار (1 ÷ 2)
أ ـ الدول الاشتراكية المخططة				
تشيكوسلوفاكيا (1950 - 67)	2.2	5.2	3.2	0.42
المانيا الشرقية (1960 - 75)	3.7	6.1	4.9	0.61
الاتحاد السوفيتي (1950 - 80)	4.3	7.7	4.7	0.56
المجر (1950 - 67)	3.4	5.2	4.0	0.65
بولندا (1950 - 67)	4.2	7.9	5.1	0.53
متوسط غير مرجح	3.6	6.4	4.4	0.56
ب ـ الدول الرأسمالية ١٩٥٠ ـ ١٩٧٧				
الولايات المتحدة	3.4	3.1	3.6	1.10
كندا	4.7	4.6	4.8	1.02
المانيا الغربية	4.7	5.0	4.8	0.94
الدنمارك	3.5	4.9	3.8	0.71
النرويج	3.9	4.6	4.2	0.85

تابع جدول (١٢ - ٤)

الدولة	(١) الاستهلاك الشخصي	(٢) الاستثمار الاجمالي	(٣) الناتج القومي الإجمالي	نمو الاستهلاك كنسبة من نمو الاستثمار (1 - 2)
بلجيكا	3.6	4.6	4.0	0.81
فرنسا	5.0	6.1	5.0	0.82
هولندا	4.6	4.6	4.5	1.09
اليابان	7.8	11 0	8.4	0 71
النمسا	5.4	5.1	4.9	1.06
بريطانيا	2.2	4.4	2.5	0.50
ايطاليا	4.6	5.0	4.8	0 92
اليونان	6.0	7.1	6.4	0.85
اسبانيا	5.2	6.7	5 6	0.77
تركيا	6.1	8.2	6.3	0.74
متوسط غير مرجح	4.7	5.6	4.9	0 84

المصدر:

Source: Thad Alton. «Economic Structure and Growth in Eastern Europe», in U. S. Eastern Europe (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1970, 1970), pp. 52 - 53; Deutsches Institut fur Wirtschaftsforschung Wochenbericht, 44 (June 1977), 199; Rush Greenslade, «The Real Gross National Product of the USSR. 1950 - 75», in U. S., Congress, Joint Economic Committee, Soviet Economy in a New Perspective (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1975), p. 275, World Bank, World Tables, 1980 (Baltimore: Johns Hopking Press, 1980), country Tables; U. S., Congress, Joint Economic Committee, USSR: Measures of Economic Growth and Development, 1950 - 80 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), pp. 65 - 67.

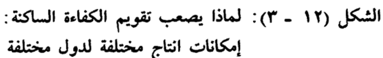
المتوفرة لذلك الاقتصاد[٢٢].

واحد الطرق لإيضاح ـ مشكلة مقياس الكفاءة الساكنة ملاحظة العلاقة الإيجابية القوية بين مستوى التطور الاقتصادي والإنتاج لكل وحدة مدخلات. وبذلك فعلى أي تقويم للكفاءة الساكنة الرأسمالية والاشتراكية المخططة التمييز ما بين الفوارق العادية الناتجة عن تفاوت مستوى التطور الاقتصادي والفوارق الناتجة عن خيار النظام الاقتصادي. وهذه ليست بالمهمة السهلة أن ما ينقصنا هو المعلومات التي تبين ما يستطيع الاقتصاد انتاجه من موارد بأقصى قدر من الكفاءة.

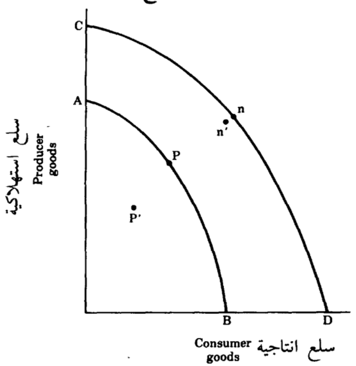
لقد جمعنا في الجدول (١٢ ـ ٥) العمود الثالث بيانات عن نصيب العامل من الدخل القومي naitonal income per Worker في دول رأسمالية واشتراكية مخططة مختارة رتبت حسب متوسط نصيب الفرد من الإنتاج per-capita output (وهو أكثر البدائل proxy شيوعاً لمستوى التطور) يجب أن لا نفترض أن هذه البيانات على مستوى عالي من الدقة لأن الإنتاج الإجمالي لكل اقتصاد قد قوم في ظل غموض وعدم دقة عالية. وتبين كل من البيانات الرأسمالية والإشتراكية المخططة أن متوسط نصيب العامل من الإنتاج القومي مرتبط بقوة مع متوسط نصيب الفرد من الإنتاج. وإن كانت غير ذلك لكانت مفاجأة كبيرة، لأن متوسط نصيب العامل من الإنتاج يحسب بتقسيم متوسط نصيب الفرد من الإنتاج على معدل اشتراك القوة العاملة (نسبة القوة العاملة إلى السكان في العمود ٢).

هناك صعوبتان أساسيتان تمنعنا من التوصل إلى استنتاجات مباشرة حول الكفاءة الساكنة للإشتراكية المخططة من هذه البيانات.

أولاً ـ إن تلك الحسابات ببساطة تقسم الناتج القومي على عدد الأفراد العاملين، ولا يوجد أي تمييز بخصوص ساعات العمل والكفاءات التعليمية والمهارة، لذلك فإننا نقارن إلى حد ما تفاح ببرتقال. والمشكلة الثانية أن البيانات عن متوسط نصيب العامل من الإنتاج لا تعطي معلومات عن المصادر



الشكل (١٢ - ٣): لماذا يصعب تقويم الكفاءة الساكنة: إمكانات انتاج مختلفة لدول مختلفة



إيضاح: تمثل (CD) منحنى امكانات الإنتاج للولايات المتحدة مثلاً و (AB) منحنى امكانات الإنتاج للإتحاد السوفيتي. يقع منحنى الإمكانات الأمريكي للشمال الشرقي من المنحنى السوفيتي نظراً لأن في الولايات المتحدة موارد أكثر وتقنية أفضل. إن القياس الملائم للكفاءة الساكنة هو مدى اقتراب كل دولة من العمل عند نقطة على المنحى فإذا كانت الولايات المتحدة على سبيل المثال تعمل عن نقطة (n′) القريبة جداً من (n) والإتحاد السوفيتي عند نقطة (P′) البعيدة جداً عن (P) لكانت الكفاءة الساكنة في الولايات المتحدة أعلى منها في الاتحاد السوفيتي. ولكن المقياس في عالم الواقع لا يبين سوى النقاط (P– و n–). ولا يوجد عندنا طريقة لمعرفة أين تقع كل من (P′ و n′).

الأخرى (الأرض، رأس المال، والموارد الطبيعية) المتوفرة لقوة العمل على أساس متوسط نصيب العامل منها لذلك، فإذا وجد فرد مثلاً أن متوسط نصيب العامل من الدخل القومي دائماً أقل في ظل الاشتراكية المخططة على المرء أن يعترف بأن ذلك نتيجة تلك العوامل الكمية والنوعية المحذوفة. وهذا من شأنه تعقيد الكفاءة الساكنة. وعلى أية حال، يستطيع المرء أن يصل إلى استنتاجات محدودة بالنسبة للكفاءة الساكنة في ظل الرأسمالية والإشتراكية المخططة فإذا افترضنا (وهو افتراض بدون تبرير) أن الدول التي تحقق مستويات متساوية إلى حد ما في متوسطات نصيب العامل من الانتاج تتوفر لديها كمية متساوية لكل عامل من الموراد فإن من الواضح أن نصيب العامل من الناتج القومي أقل في ظل الاشتراكية المخططة نظراً للحاجة لعدد أكبر من العمال (انظر معدلات مساهمة العمال المرتفعة في الدول الاشتراكية) لإنتاج ذلك المستوى من الناتج القومي. وعلى سبيل المثال، نجد أن متوسط نصيب الفرد من الإنتاج في إيطاليا وإسبانيا وحتى اليونان أقل من المتوسط في الدول الاشتراكية المخططة ذات مستوى الدخل الأعلى. مع أن إيطاليا وإسبانيا واليونان تتمتع بنصيب أعلى للفرد من الإنتاج القومي أو مساوية للدول الاشتراكية المخططة. وعلاوة على ذلك، ان متوسط نصيب العامل من الناتج القومي في الدول الأوروبية الرأسمالية الأكثر ثراءاً مثل فرنسا والمانيا الغربية يزيد عن ضعف متوسط نصيب العامل من الناتج القومي في تشيكوسلوفاكيا والمانيا الشرقية ـ متوسط أعلى من متوسط نصيب الفرد من الإنتاج.

يستطيع المرء أن يدعي بأن متوسط نصيب العامل من الإنتاج المترفع في ظل الرأسمالية ناتج عن نوعية العمل الأفضل أو متوسط نصيب العامل المرتفع من رأس المال. ويتطلب الموضوع الأولى تقصياً يتعدى حدود هذه الدراسة، وليس هناك أي إثبات يشير إلى وجود فوارق في نوعية العمل بشكل منتظم(٢٣). على كل حال تعني معدلات اشتراك العمال labor participation rate المرتفعة في الدول الاشتراكية أن النساء تشكل نسبة أعلى في

جدول (١٢ ـ ٥): متوسط نصيب الفرد من الإنتاج ومتوسط نصيب العامل من الإنتاج في الدول الرأسمالية والاشتراكية المخططة

	(١) متوسطة نصيب الفرد من الإنتاج عام ١٩٧٩ (بالدولارات الأمريكية)	(٢) قوة العمل كنسبة من السكان	(٣) متوســط نصيب العامل من الإنتاج عام ١٩٧٩ بالـــدولارات	(٤) العمود الثالث كنسبة من متوسط نصيب الفرد الأمريكي
١ ـ الدول الاشتراكية المخططة				
East Germany	5,340	51	10,471	45
Soviet Union	5,220	47	11,106	47
Czechoslovakia	5,040	48	10,500	44
Romania	3,590	47	7,638	33
Poland	3,380	52	6,500	28
Hungary	3,340	47	7,106	30
Bulgaria	3,030	52	5,827	25
متوسط غير مرجح	4,134	49	8,449	36
ب ـ الدول الاشتراكية السوقية				
Yugoslavia	2,900	40	7,250	31
جـ ـ الدول الرأسمالية				
West Germany	12,400	44	28,182	121
United States	10,740	46	23,348	100
France	10,650	41	25,976	111
Austria	9,276	41	22,624	97
Japan	8.890	48	18,521	79
United Kingdom	7,050	47	15,000	79
Italy	5,620	38	14,789	64
Spain	4,930	37	13,324	57
Greece	3,673	36	10,202	44
متوسط غير مرجح	8,136	42	19,107	84

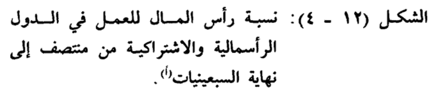
المصدر Table 12.1; Thad Alton. "Production and Resource Allocation in Eastern Europe: Performance, Problems, and Prospects," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *East European Economic Assessment*, Part 2 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), p. 368; *Handbook of Economic Statistics 1980*, pp. 45, 47; *Statistical Abstract of the United States 1981*, pp. 868, 884-885.

قوة العمل وأن متوسطات انتاجهن أقل نتيجة لقلة خبرتهن خلال سنوات تربية الأطفال بالإضافة إلى عوامل أخرى.

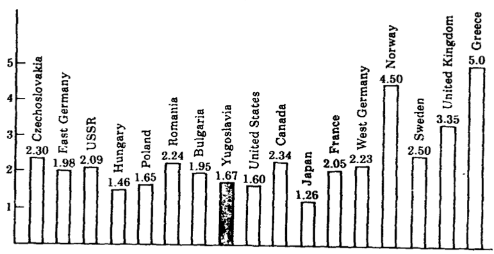
ويمكن نفي الادعاء الأخير على أساس المعلومات المتوفرة عن نسبة الإنتاج لرأس المال capital - output ratio. ويبين الشكل (١٢ - ٤) أن نسبة الإنتاج لرأس المال في الدول الاشتراكية الأكثر تقدماً تعادل إجمالاً الدول الرأسمالية المتقدمة في أوروبا الغربية. ويبدو أن نسبة رأس المال المرتفعة لكل وحدة إنتاج (ولكل عامل) من العوامل التي تسبب ارتفاع انتاجية العامل (مقارنة بأوروبا الشرقية) في المملكة المتحدة واليونان.

إن من الصعب جداً كما أوضحنا سابقاً تقويم الكفاءة الساكنة في الدول الاشتراكية المخططة والرأسمالية نظراً لعدم قدرتنا تحديد مدى قرب النقطة التي تعمل عندها الاقتصادات من منحنى إمكانيات الإنتاج. ولقد حاولت دراسة هامة وحديثة تزويدنا ببعض الدلائل عن هذا الموضوع في حالة الصناعة السوفيتية. لقد قدر بادما ديساي Padma Desai وريكاردو مارتن Ricardo Martin (متتبعين طريقة للبحث أوجدتها جودث ثورنتن Judith Thornton) دالة الإنتاج لعدد من الصناعات السوفيتية. (تصف دالة الإنتاج العلاقة الفنية بين المدخلات والمخرجات)[٢٤]. وبعد معرفة مواصفات دول الإنتاج يمكن تحديد مدى اقتراب الصناعة السوفيتية من منحنى إمكانيات انتاجها. فإذا لم تخصص الموارد العمالية والرأسمالية بحيث تتساوي انتاجياتها الحدية في كل الصناعات كان الإنتاج أقل من الحد الأعلى (أو بمعنى آخر يمكن تحصيل نفس المستوى من الإنتاج بموارد أقل). واستخلص ديساي ومارتن أنه إذا أعيد تخصيص الموارد بين فروع الصناعات لتسوية الإنتاج الحدي أمكن زيادة الإنتاج السوفيتي من ٣٪ إلى ١٠٪ علاوة على ذلك فقد وجدا أن عدم الكفاءة الناتجة عن سوء التخصيص تنمو بمرور الوقت.

ماذا نستنتج من هذه التقديرات:



الشكل (١٢ - ٤): نسبة رأس المال للعمل في الدول الرأسمالية والاشتراكية من منتصف إلى نهاية السبعينيات(أ).



(أ) عرف معدل الإنتاج لرأس المال بأنه النسبة بين مخزون رأس المال الإجمالي باستثناء المباني وبين الناتج القومي الإجمالي.

المصدر: OECD Department of Economic Statistics, *Flows and Stocks of Fixed Capital, 1955-1980* (Paris: OECD, 1983); Thad Alton et al., *The Structure of Gross National Product in Eastern Europe*, OP-64 Research Project on National Income in East Central Europe (New York, 1981); *Handbook of Economic Statistics. 1981*, p. 58; Directorate of Intelligence, CIA, *Soviet Gross National Product in Current Prices, 1960-80*, SOV83-10037 (Washington, D.C., March 1983).

أولاً - إننا لا نعرف عن مدى سوء تخصيص الموارد في القطاعات غير الصناعية. أهي أعلى أم أقل من سوء التخصيص في الصناعة السوفيتية؟.

ثانياً - إن هذه التقديرات تعكس كلياً الأنواع الأخرى من سوء التخصيص مثل عدم الكفاءة (Inefficiency x). على أية حال، إن من الجدير بالذكر أن ديساي ومارتن قد استطاعا عزل عدم كفاءات هامة. ولم يكن بإمكان الاقتصاديين الغربيين تحديد عدم الكفاءات الهامة في الاقتصادات الرأسمالية وخاصة عدم الكفاءات المتعلقة بالإحتكار (درسنا في الفصل الثالث الخسارة الصافية deadweight losses). ولكن في حالة الإتحاد السوفيتي كان باستطاعتنا العثور على خسارات كفاءة قابلة للقياس.

ما هي النتائج العامة التي توصلنا اليها بما يخص الكفاءة الساكنة في ظل الرأسمالية والاشتراكية المخططة؟ ليس عندنا مقياس شامل للإنتاج المحتمل لمختلف الدول الرأسمالية والاشتراكية المخططة التي تقوم على دراستها. وكل ما عندنا هو مقاييس كمية إجمالية rough لمدخلات العمل ورأس المال على صورة كمية بحتة، حيث أهملت الفوارق النوعية وحذفت بعض الموارد. ومع ذلك فإن انطباعنا هو أن الدول الاشتراكية المخططة تتمتع بانتاجية قليلة للعامل وهذا بعد أن قمنا بتعديلات بدائية unsophisticated بما يخص الفوارق في الموارد المحتملة.

توزيع الدخل في ظل الرأسمالية والإشتراكية:

Income Distribution Under Socialism and Capitalism:

إن المقياس الآخر لجدارة النظم الاقتصادية هو الطريقة التي يوزع بها الدخل بين أعضاء المجتمع. ولكن مشكلة أي التوزيعات هي الأفضل مشكلة شخصية subjective وليس باستطاعتنا طرح قواعد موضوعية لتعريف التوزيع الجيد. ومن المتوقع أن يكون هناك اتفاق عام على أن التوزيع الذي تحصل فيه أعلى ٥٪ من السكان على ٩٥٪ من مجموع الدخل توزيع غير عادل «unfair». علاوة على ذلك قد يكون هناك اتفاق عام على أن التوزيع المتساوي غير عادل أيضاً لأن **مكافأة** الذين يساهمون بقدر أكبر تجاه المجتمع (أو يرغبون بقدر أكبر) أقل من ما يستحقون. حتى أن كارل ماركس نفسه قد رفض فكرة توزيع الدخل بالتساوي خلال الفترة الإنتقالية من الاشتراكية للشيوعية حيث اقترح توزيعاً يعكس مساهمة الفرد في رفاهة المجتمع[٢٥].

والسبب الثاني الذي يجعل معظم المراقبين يرفضون التوزيع المتساوي للدخل بالإضافة إلى كونه غير عادلاً هي ضرورة منح **المكافآت** حسب الجهود المختلفة والموارد النادرة وإلا تناقص الحافز لتوفيرها ولن ينتج الاقتصاد مستوى الإنتاج الاحتمالي له. فالموضوع إذن كيف نبني توزيعاً

للدخل ويبقى عادلاً بينما يوفر في نفس الوقت الحوافز الضرورية. إن هذا سؤالاً يتطلب إجابة من الاشتراكية والرأسمالية.

فابتداءاً من مستوى نظري قد نسأل ما هي الفوارق التي يتوقعها الفرد في توزيع دخول العائلات في ظل الرأسمالية والاشتراكية؟

هل يميل التوزيع الإشتراكي كما هو متوقع لأن يكون أكثر عدالة من التوزيع الرأسمالي؟ على المرء أن يأخذ بعين الاعتبار أولاً، السبب الأساسي لعدم العدالة في ظل الرأسمالية ومن ثم يحدد إلى أي مدى ستكون هذه الأسباب موجودة في ظل الرأسمالية. **فالسببان الرئيسيان** بعدم العدالة في توزيع الدخل في المجتمعات الرأسمالية **هما** غياب التوزيع العادل لحيازة الأملاك (مصادر الأرض ورأس المال) ورأس المال البشري. وكلا أشكال رأس المال تعطي دخلاً ـ أولاها على شكل دخل ممتلكات من **الإيجار**، وسعر الفائدة، وفوائد الأسهم، والربح الرأسمالي، والثاني من الأجور والرواتب.

وفي ظل كل من الاشتراكية المخططة والسوقية تقتصر الملكية الفردية على السلع الاستهلاكية المعمرة والمساكن والباقي تملكه الدولة التي تتصرف بالعائد (الدخل) عن تلك الممتلكات. وفي ظل الرأسمالية، يمتلك الأفراد والدولة الممتلكات وترجع العوائد المتولدة عنها لكل من الأفراد والدولة. وبما أن معظم الممتلكات مملوكة ملكية خاصة تعود العوائد أيضاً للأفراد الخاصين.

ماذا عن توزيع رأس المال البشري في ظل الرأسمالية والاشتراكية؟ يعتمد التوزيع إلى حد ما على عوامل وراثية والتي لا تتقلب بانتظام حسب النظام الاقتصادي. ولكنها تعتمد على الطريقة التي توفر بها المدارس والتدريب أثناء العمل. ويتوفر التعليم المدرسي بالمجان أو المدعوم في المجتمع الاشتراكي والرأسمالي، ويبدو أن هناك ميل أكبر لأن تتحمل الدولة مباشرة تكاليف التعليم العالي في المجتمعات الاشتراكية. على كل حال ليس من المتوقع أن يكون الفرق بين النظامين كبير جداً.

ما هي النتائج التي توصلنا إليها الآن بالنسبة لمصادر الفوارق **الدخلية** في ظل الرأسمالية والاشتراكية؟ يشير نقاشنا النظري إلى أن الفارق الأساسي بين النظامين هو الغياب التام للملكية الخاصة للأملاك التي تولد دخلاً في ظل الاشتراكية وإن دخل الممتلكات يعود للدولة (أو يوزع من قبلها) في ظل الاشتراكية. وما لم يتأثر عكسياً بفوارق الدخل المرتفعة فإن توزيع الدخل قبل الضرائب (دخل الممتلكات والعمل) سيكون أكثر عدالة في ظل الاشتراكية وسيعتمد توزيع الدخل بعد الضرائب على مدى استخدام نظام الضرائب والمدفوعات التحويلية لتقارب توزيع الدخل بين الرأسمالية والاشتراكية.

ومن ناحية الفوارق **الدخلية** فإننا نجد أنه حتى المجتمعات الاشتراكية المخططة تعترف بأن العمل لا يمكن تخصيصه بطريقة إدارة بل يجب أن يتاح للعمال الحرية النسبية في اختيار الوظيفة. لذلك يجب أن يتبع توزيع دخل الأجور والرواتب في ظل الاشتراكية نفس المبادىء المطبقة في ظل الرأسمالية ـ بمعنى أنه يجب أن يعتمد التوزيع على الندرة النسبية.

ويمكن الجدل على كل حال بأن توزيع دخل العمل سيختلف حسب النظام الاقتصادي[٢٦]. ويجادل بعض المراقبون على أن دخل العمل سيكون توزيعه أكثر عدالة في ظل الاشتراكية نظراً للتوزيع الأكثر عدالة للتعليم والتدريب. ولأنه باستطاعة الحكومة التحكم في سلطة النقابات العمالية القوية. والحجة الأخرى المؤيدة لأفضلية التوزيع الاشتراكي **هي** التزام الحكومة الاشتراكية مبدئياً بفكرة العدالة. ومن ناحية أخرى، فقد قيل بأن رغبة الحكومات الاشتراكية بإعطاء أولوية لفروع الصناعة (**بمنح** أجور أعلى) سيؤدي إلى توزيع أقل عدالة لدخل العمل.

لقد قام فردريك برایر Pryor بتفحص **شامل** باستعمال **الاقتصاد** القياسي لحجم توزيع دخل العمل بين العمال بنهاية الخمسينيات وبداية الستينيات من هذا القرن[٢٧]. وقصر بحثه في توزيع دخل العمل على الذكور العاملين كل الوقت وتفحص دخولهم في عينة عددها ٢٢ دولة اشتراكية (بما

فيها يوغسلافيا). وكانت نتائج براير الأساسية هي أن توزيع دخل العمل أكثر عدالة في ظل الاشتراكية مقارنة بالرأسمالية عندما نفترض بقاء حجم الدولة ومتوسط دخل الفرد ثابتين ووجد أيضاً أن توزيع دخول العمل في الاتحاد السوفيتي أقل عدالة من توزيعه في الدول الاشتراكية الأخرى، لذلك فمن المحتمل أن الدراسات التي تعمم نتائجها بناء على التجربة السوفيتية ستؤدي إلى انطباع خاطىء. كما أيدت البيانات الأكثر حداثة عن توزيع دخل كاسبي الأجور والرواتب من العاملين كل الوقت معظم النتائج التي توصل إليها براير في الخمسينيات وبداية الستينيات. فالأفراد من فئة **حتى** ١٠٪ العليا من الحاصلين على دخل في الولايات المتحدة (في العشر الأعلى) كان متوسط دخلهم تقريباً ضعف two times وسيط median الدخل في نهاية الستينيات وبداية السبعينيات. أما الأفراد من فئة **حتى** ١٠٪ العليا في يوغسلافيا وبولندا والإتحاد السوفيتي فقد كانت النسبة ١,٧٥ بينما في تشيكوسلوفاكيا والمجر فقد حصلت نفس الفئة على دخل يزيد بحوالي ٦٠٪ عن وسيط الدخل(٢٨). نستنتج بناءاً على هذه الأرقام بأن الدخل موزع بعدالة أكبر في أوروبا الشرقية ويوغسلافيا والإتحاد السوفيتي عما هو عليه في الولايات المتحدة. ويبدو أن هذه ظاهرة جديدة بالنسبة للإتحاد السوفيتي لأنه وحتى عام ١٩٥٧ كان توزيع الدخل في الاتحاد السوفيتي أقل عدالة عما هو عليه في الولايات المتحدة(٢٩).

سنحول اتجاهنا الآن من توزيع دخل العمل إلى **توزيع** الدخل الكلي. سنشير في الجدول (١٢ ـ ٦) إلى معلومات عن توزيع متوسط دخل الفرد بعد الضرائب بين العائلات لعدد محدود من الدول الاشتراكية المخططة والرأسمالية التي تتوفر البيانات عنها(٣٠). هناك قصور مؤكد في هذه البيانات. فالبيانات الاشتراكية تستثني إجمالاً العائلات ذات الدخل الأعلى (قادة الحزب، ومسئولي الحكومة الكبار، والفنانين، والمؤلفين) وتشمل بدلاً من ذلك عائلات العمال والموظفين أن عدد العائلات المستبعدة قليل ولكن يميل استبعادهم إلى تعظيم overstate العدالة في التوزيع الاشتراكي.

ثانياً ـ هناك العديد من النشاطات التي تعتبر شرعية في المجتمعات الرأسمالية (عرض خدمات التصليح الخاصة private repair والخدمات الطبية مثلاً) تتواجد بطريقة سرية في الدول الاشتراكية المخططة. إن نشاطات الاقتصاد الثاني هذه غالباً ما تؤدي إلى دخل خاص كبير ليس من المتوقع أن تصل بياناته للسلطات الإحصائية.

ثالثاً ـ يتوافر الانطباع بوجود حجم كبير من الموارد المتوفرة على أساس سوقي إضافي extramarket shopping، والسيارات الحكومية والعطلات ـ والتي لا تشملها بيانات الدخل المعلنة(*[1]). وقد لا تعكس بيانات الدخل النقدي بشكل كامل التوزيع الحقيقي للسلع والخدمات الحقيقية. ومع أنه باستطاعة الفرد أن يتوقع نظرياً توفير هذه الخدمات على أساس أقل تفاوتاً إلا أن هناك دليل على إنها تميل في توزيعها لأن تكون نسبية Proportionately مع الدخل المكتسب (أو إنها تزداد بسرعة أكبر من زيادة الدخل). وأخيراً هناك **مسألة** توزيع السلطة الاقتصادية economic power وتتوزع السلطة الاقتصادية في الدول الرأسمالية بين موظفي الحكومة (المنتخبين والمعينين) وملاك الموارد الإنتاجية لذلك فإن حاملي أسهم الشركات الأساسية يمتلكون سلطة اقتصادية كبيرة على توزيع موارد المجتمع لأن هذه الثروة مركزة بشكل كبير بين أيدي قليلة في المجتمعات الرأسمالية. ماذا عن المجتمعات الاشتراكية المخططة. يتركز توزيع السلطة هناك بين أيدي الحزب ومسئولي الحكومة ومن المحتمل أن تكون السلطة الاقتصادية أكثر تركيزاً في المجتمعات الاشتراكية المخططة مقارنة بالمجتمعات الرأسمالية (مع أن الدليل على ذلك غير واضح مسبقاً).

(*) توفر هذه المميزات لرأس الأعمال الكبار، والموظفين الكبار ومسئولي الحكومة وغيرهم في المجتمعات الرأسمالية. سيارات الشركات والمطاعم المدعومة لرجال الأعمال الكبار، والأسهم وغيرها ولا تدخل في بيانات الدخل.

جدول (١٢ - ٦): توزيع متوسط دخل الفرد بين العاشلات
بعد ضريبة الدخل في الدول الاشتراكية
المخططة والرأسمالية

	U.K. 1969	U.S. 1968	Italy 1969	Canada 1971	Sweden 1971	Hungary 1964	Czecho-slovakia 1965	Bulgaria 1963-65	USSR 1966
Per capita income of individual in 95th percentile ÷ that of individual in 5th percentile	5.0	12.7	11.2	12.0	5.5	4.0	4.3	3.8	5.7
Per capita income of individual in 90th percentile ÷ that of individual in 10th percentile	3.4	6.7	5.9	6.0	3.5	3.0	3.1	2.7	3.5
Per capita income of individual in 75th percentile ÷ that of individual in 25th percentile	1.9	2.6	2.5	2.4	1.9	1.8	1.8	1.7	2.0

Source: P. J. D. Wiles, *Economic Institutions Compared* (New York: Halsted Press, 1977), p. 443. By permission of Basil Blackwell, Oxford.

تدخل هذه الاعتبارات إلى حساب توزيع الدخل ولكننا نعتقد إنها لن تغير النظرية العامة بأن الدخل سيكون موزعاً بعدالة أكبر في المجتمعات الاشتراكية مقارنة بالرأسمالية. والعامل الذي قد يغير الصورة العامة هو بإعطاء وزن أكبر لتوزيع السلطة الاقتصادية لأننا نشك بأن السلطة الاقتصادية مركزة بين أيدي أقل من ظل الاشتراكية المخططة.

وتوصل البيانات في الجدول (١٢-٦) إلى هذه الإستنتاجات. فالدخل موزعاً بعدالة أقل في الدول الرأسمالية التي تلعب الحكومة فيها دوراً توزيعياً محدوداً أما عن طريق الضرائب التصاعدية أو عن طريق توزيع الخدمات الاجتماعية (الولايات المتحدة، وإيطاليا، وكندا). لكن حتى في الدول التي تلعب الحكومة فيها دوراً توزيعياً أساسياً (مثل بريطانيا، والسويد) فإن توزيع الدخل يبدو أقل عدالة مما هو عليه في الدول الاشتراكية المخططة (المجر، وتشيكوسلوفاكيا، وبلغاريا). ويبدو الاتحاد السوفيتي عام ١٩٦٦ بعدالة توزيع أكثر تفاوتاً مقارنة بالدول الأوروبية الشرقية، حيث يصعب التمييز بين التوزيع في الاتحاد السوفيتي وبريطانيا والسويد (وقد يكون التوزيع في الاتحاد السوفيتي أقل عدالة). ونظراً لأن التوزيع في الاتحاد السوفيتي قد أصبح أكثر عدالة في السنوات الأخيرة فإننا لا نستطيع القول بأن هذا التقويم سيسود حتى نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات أم لا.

وتدعم معاملات جيني Gini Coefficients(*) المبنية على مفاهيم دخل مقارنة النتائج التي توصلنا إليها. ويصل معامل جيني في كل من بريطانيا والسويد في بداية السبعينيات إلى حوالي 25.. أما معاملات جيني

(*) إن معاملة جيني تلخيص ملائم لقياس التفاوت في الدخل. وهي نسبة المنطقة بين خط العدالة الكاملة ومنحنى لورنز ومنطقة المثلث (انظر الفصل الأول). وكلما ارتفعت معاملة جيني كلما ازداد تفاوت الدخل وتشير معاملة جيني عندما تكون صفر إلى العدالة الكاملة، وتشير معاملة جيني عندما تساوي واحد صحيح إلى تفاوت كامل.

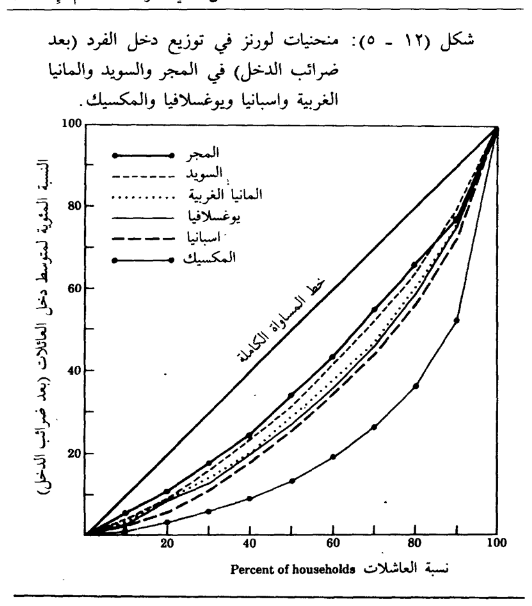
لتشيكوسلوفاكيا والمجر وبولندا لنفس الفترة فإنها تبلغ 21. و 24.و 24.. على التوالي وبمعنى إنها قريبة جداً من معاملات بريطانيا والسويد. أما معاملات جيني للولايات المتحدة وكندا فهي 35. و 34. على التوالي وهي أعلى بكثير من ماملات جيني في الدول الاشتراكية[٣١].

ويبين الشكل (١٢ - ٥) منحنيات لورنز للمجر والسويد والمانيا الغربية وإسبانيا والمكسيك، ويوغسلافيا. سيتذكر القارىء في الفصل الأول بأنه كلما ابتعد منحنى لورنز من خط المساواة الكاملة كلما زاد التفاوت في التوزيع. إن هذه المنحنيات التي تشير إلى بداية السبعينيات (ما عدا يوغسلافيا) تؤكداً ميلاً أساسياً في الجدول (١٢ - ٦)، تشبه المجر السويد ولكن التوزيع فيها أكثر عدالة عما هو في المانيا الغربية وإسبانيا (وهما دولتان رأسماليتان بدون قيام الدولة بدور إعادة التوزيع بشكل كبير) ويوغسلافيا لا تختلف كثيراً عن المانيا الغربية وإسبانيا. على كل حال، يبدو أن هناك انخفاض للفوارق في يوغسلافيا بين أوائل الستينيات وبداية السبعينيات ولا نعلم وضع يوغسلافيا الحقيقي في السبعينيات.

وأضفنا منحنى لورنز للمكسيك للتعميم عن التوزيع في يوغسلافيا (والمجر وبولندا والسوفيت وتشيكوسلوفاكيا) ويميل التفاوت كما يبين المنحنى المكسيكي لأن يكون مرتبطاً بعلاقة سلبية مع مستوى التنمية[٣٢]. وإذا أخذ المرء بعين الاعتبار متوسط الدخل للفرد فإن التوزيع في الدول الإشتراكية أكثر تفاوتاً منه في حالة المقارنة المباشرة.

وإجمالاً، باستطاعة المرء أن يقول بأن الفوارق في توزيع الدخل بين الاقتصادات الاشتراكية المخططة ودولة الرفاهة الرأسمالية فوارق صغيرة نسبياً minor. إن هذه النتيجة مدهشة حقاً. إذ يتوقع الفرد أن غياب الدخل من الملكية الخاصة سيؤدي إلى فرق أكبر. على كل حال، تبدو الفوارق أكثر وضوحاً عندما يقارن الفرد والتوزيعات الاشتراكية مع التوزيعات في الدول الرأسمالية التي لا تلعب الحكومات فيها دوراً أساسياً في إعادة التوزيع. وبهذه الطريقة فإن نتائج المقارنة يبدو أوضح مع. إننا يجب التأكيد على

شكل (١٢ - ٥): منحنيات لورنز في توزيع دخل الفرد (بعد ضرائب الدخل) في المجر والسويد والمانيا الغربية واسبانيا ويوغسلافيا والمكسيك.



أ - لتوضيح منحنى لورنز انظر الفصل الأول.

ب - بيانات المكسيك قبل ضرائب الدخل، إلا إننا نشك في أن شمولها يمكن أن يؤثر تأثيراً كبيراً على منحنى لورنز.

المصدر:

Malcolm Sawyer, *Income Distribution in OECD Countries* (Paris: OECD, 1976), p. 17; Jan Adam and Miloslav Nosal, "Earnings Differentials and Household-Income Differentials in Hungary — Policies and Practice," *Journal of Comparative Economics*, vol. 6, no. 2 (June 1982), p. 197; Wouter van Ginneken, "Generating Internationally Comparable Income Distribution Data," *Review of Income and Wealth*, 28, no. 4 (December 1982), p. 374.

صعوبة تفسير التوزيع الاشتراكي نظراً لغياب طبقات الدخل.

الاستقرار الاقتصادي في ظل الرأسمالية والاشتراكية:

Economic Stability Under Socialism and Capitalism:

إن المؤشر الأخير للأداء الاقتصادي في الرأسمالية والاشتراكية هو الاستقرار الاقتصادي في كل نظام. ونعني بالإستقرار الاقتصادي غياب تقلبات الأسعار والبطالة والإنتاج التي نعتبرها غير مرغوبة أو حتى غير مقبولة من قبل متخذي القرار أكانوا السكان إجمالاً أو المخططين. وتشير أيضاً إلى غياب معدلات البطالة أو التضخم الدائمة (عكس الدورية). سيكون حديثنا موجزاً وسيقتصر على عدد من النقاط.

مع أن الدورات الاقتصادية في الإنتاج والتجارة موجودة في كل من الاقتصادات الرأسمالية والاشتراكية إلا أن حجم هذه الدورات تميل لأن تكون أصغر في الدول الاشتراكية المخططة[٣٣]. لقد شهدت فترة ما بعد الحرب عدة انكماشات وأكثرها حدة وقع في منتصف السبعينيات وبداية الثمانينيات، حيث انخفض فيها الناتج القومي الحقيقي فعلاً في الدول الرأسمالية الأساسية. وشهدت الدول الاشتراكية «انكماشات نمو growth recessions» وهي فترات زمنية انخفضت فيها معدلات النمو ولكنها بقيت موجبة ولكنها تجنبت إلى حد كبير الإنكماشات قبل الثمانينيات. وبالرغم من انخفاض معدلات النمو بعد عام ١٩٦٠ فقد انخفضت الفوارق السنوية في معدلات النمو الاشتراكية كمجموعة عن معدلات النمو بين الدول الرأسمالية. وفي بداية الثمانينيات، شهدت معظم دول مجموعة المعونة الاقتصادية المشتركة على الأقل سنة واحدة كان فيها معدل النمو سالباً.

ولا يعرف الفرد سوى القليل عن مدى البطالة غير الطوعية في الاقتصادات الاشتراكية المخططة لأن تلك الاقتصادات تدعي بأن التخطيط الاشتراكي قد قضى على البطالة. طبعاً لا يستطيع أي مجتمع التخلص من البطالة كلياً، لأنه في أي نقطة زمنية سيكون هناك عمال عاطلون أثناء عملية

تغيير وظائفهم ولكنه يبدو أن الاقتصادات الاشتراكية المخططة قد قللت معدل البطالة إلى نسبة قليلة جداً بالمقارنة بالإقتصادات الرأسمالية[٣٤]. لقد كان هذا نتيجة للتخطيط المقصود لبلوغ العمالة الكاملة. فالمنشآت مثلاً، أما غير راغبة وأما غير قادرة على تسريح العمال العاطلين عن العمل. ويبدو أنها مشكلة حيث قامت تجارب تحاول في الدول الاشتراكية المخططة تشجيع تسريح العمال الزائدين عن الحاجة. إجمالاً، وعلى كل حال، أعطيت المنشآت حصص توظيف نسبية من الخريجين الجدد ويقوم النظام التخطيطي بتوفير وظائف تقريباً لكل إنسان قادر على العمل في وظيفة ملائمة وغيلا ملائمة underemployment[٣٥].

علاوة على ذلك يتجنب نظام التخطيط العديد من مشاكل البطالة بعدم سماحه للمنشآت بالفشل حتى إذا بقي انتاجها بدون بيع. وكوفئت المنشآت عادة على أساس أداء الإنتاج بدلاً من المبيعات، ويبدو أن وجود المنشآت قد تم ضمانه بغض النظر عن أداءه. فغياب التفاوت في معدلات النمو السنوية ومعدلات البطالة المنخفضة الوجه الآخر لنفس (قطعة العملة). فطالما بقي دخل الأجور مستقراً بقي صافي الإنتاج (حيث أن الأجور تشكل المكون الرئيسي للقيمة المضافة) مستقراً وأمكن تجنب تقلب النمو.

وإذا تفحص المرء مسار تضخم السعر في ظل الرأسمالية والاشتراكية المخططة توصل إلى مقارنة مثيرة من البيانات الرسمية (انظر الجدول ١٢ - ٧). فمنذ ١٩٦٠ شهدت الدول الرأسمالية الرئيسية تضخماً عظيماً تزايد بعد عام ١٩٧٠ وبناء على الأرقام القياسية الاشتراكية المخططة من ناحية أخرى نجد أن أسعار المستهلك قد ارتفعت بمعدل متواضع عن فترة العشرين سنة الماضية. إن ادعاء الاقتصادات الاشتراكية المخططة باستقرار الأسعار التام في عالم يتسم بالأسعار المرتفعة يخلق بعض السخرية وخاصة من سلاسل أسعار المستهلك الرسمية[٣٦].

أولاً - تهمل سلاسل الأسعار الرسمية زيادات سعرية كبيرة لسلع جديدة أو منتجات بنوعية أفضل. إذ تستطيع المنشأة المخططة غالباً الحصول

جدول (١٢ - ٧): الرقم القياسي لأسعار المستهلك عام ١٩٨٠، ١٩٦٠ = ١٠٠.
(اعادة حساب الأرقام القياسية الاشتراكية في الأقواس).

أ - الدول الاشتراكية المخططة		
Soviet Union	100	(140)
Bulgaria	130	(207)
Czechoslovakia	126	(173)
East Germany	98	(127)
Hungary	169	(210)
Poland	185	(254)
Romania	120	(—)
ب - الدول الاشتراكية السوقية		
Yugoslavia	1449	
جـ - الدول الرأسمالية		
United States	280	
Canada	287	
Japan	420	
Belgium	261	
France	382	
Italy	546	
Netherlands	295	
United Kingdom	547	
West Germany	213	

المصدر:
Statistical Abstract of the United States, 1981, p. 881; *Economic Report of the President, 1981*, p. 355; Martin Kohn, "Consumer Price Developments in Eastern Europe," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *Eastern European Economic Assessment*, Part 2 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), p. 3330; Thad Alton et al., *Official Alternative Consumer Price Indexes in Eastern Europe, 1960-1980*, OP-68, Research Project on National Income in East Central Europe (New York, 1981); Directorate of Intelligence, CIA, *Soviet Gross National Product in Current Prices, 1960-80*, SOV 83-10037 (March 1983), pp. 6, 22.

على أسعار أعلى بادعائها لتحسن صوري أو معدوم للنوعية في منتجاتها.

ثانياً - تفشل السلاسل الرسمية في عكس معدلات الزيادة المرتفعة في أسعار السلع التي يتم بيعها في الأسواق الحرة القانونية والسوداء والتي تنتج

بسبب عدم وجود تلك السلع في المحلات الحكومية.

ثالثاً - لا تتضمن الأرقام القياسية الرسمية تكاليف الوقوف في الطابور لشراء السلع النادرة ولا الرشاوى الضرورية للحصول على تلك السلع النادرة. وعندما تسود تلك الأوضاع يفوق الطلب على تلك السلعة العرض عند السعر الرسمي السائد ويسمى هذا «بالتضخم المكبوت repressed inflation». حيث يتم توزيع المتوفر من تلك السلع حسب أسعار الدولة عن طريق الوقوف في الطابور ومعاملة التسوق الخاصة والتقنين ration coupon.

وهناك دليل على أن سلاسل الأسعار الرسمية تقدر قيمة التضخم بأقل مما هو عليه فعلاً في دول مجموعة المعونة الاقتصادية المشتركة. وتشير الأرقام القياسية المعاد حسابها (المبينة في أقواس الجدول ١٢ - ٧) أن الأسعار قد ارتفعت بسرعة أكبر مما تدعيه المصادر الرسمية. وفي الحقيقة لا يبدو أن معدلات التضخم الحقيقية في أوروبا الشرقية مختلفة جداً عن المعدلات في المانيا الغربية والدول الرأسمالية الغربية الرئيسية ذات معدلات التضخم العالية. ويبدو أن معدلات التضخم في الاقتصادات الاشتراكية المخططة أقل من معدلات التضخم في الدول الرأسمالية ولكننا لا نستطيع اثبات ذلك. فأسعار المستهلك الرسمية تتحكم بها الدولة في الاقتصادات الاشتراكية المخططة حالها حال مستوى الأجور العام ولقد كان العامل الهام المسبب لاستقرار الأسعار الظاهرة في الاقتصادات الاشتراكية المخططة هو أن زيادات الأجور قد ربطت إلى حد ما بزيادات الإنتاجية. وقد تخفى أسعار البيع المفرق الحكومية المستقرة نسبياً درجة غير معروفة من التضخم المكبوت الذي كان له أثر غير استقراري كبير في بعض الدول الاشتراكية المخططة مثل بولندا. ولأسباب سياسية وغير سياسية قاومت السلطات رفع أسعار المستهلك الرسمية لمستويات التوازن (market clearing levels). ويبدو أن ثمن استقرار الأسعار المتحقق قد كان العجز الكبير وإعادة توجيه القوة الشرائية لأسواق المزارع الجماعية والأسواق السوداء وتزايد عدم الرضا.

مرة أخرى، لقد امتنعنا عن إصدار استنتاجات عامة عن الاشتراكية السوقية من التجربة اليوغسلافية. وكما يشهد الجدول (١٢ ـ ٧) فقد شهدت يوغسلافيا معدل تضخم أعلى من أي دولة رأسمالية في العينة التي اخترناها. وعلاوة على ذلك إن معدلات البطالة اليوغسلافية قد كانت أعلى من مثيلتها في الدول الاشتراكية المخططة[٣٧]. لذلك فلا يبدو أن سجل يوغسلافيا في مجال الاستقرار يعادل سجل الدول الاشتراكية المخططة ولكنه يشبه سجل دولة رأسمالية متخلفة. وفي الحقيقة تساوي معدلات يوغسلافيا إلى حد كبير تلك المعدلات السائدة في البرتغال وتركيا. وعلينا التأكيد مرة أخرى بأن الدول الاشتراكية المخططة قد أصبحت أكثر عرضة للإضطرابات الخارجية مثل صدمات الطاقة وتغير معدلات التبادل التجاري ومشاكل الديون الكبيرة بالعملة الصعبة. علاوة على ذلك، تفتقر الدول الاشتراكية المخططة لبعض الوسائل (مثل تخفيض قيمة العملة والاشتراك في الملكية في البلاد الأجنبية) لتصحيح عدم التوازن الخارجي. ويبدو أن المستقبل يهدد دول مجموعة المعونة الاقتصادية المتبادلة بمزيد من الإضطرابات الخارجية.

ما هي الاستنتاجات العامة التي يمكن استخلاصها عن الاستقرار الاقتصادي في ظل الرأسمالية والاشتراكية؟ فبناءاً على المقاييس التقليدية مثل معدلات التضخم والبطالة يبدو أن الاقتصادات الاشتراكية المخططة أكثر استقراراً من نظيرتها الرأسمالية. ويبدو أن الدول الاشتراكية المخططة توفر أماناً وظيفياً أكبر، وأماناً للأعمال، وأسعاراً للمستهلك أكثر استقراراً. ولكن هناك جانب سلبي لهذه الصورة أيضاً. لقد أدت زيادة الأمان الوظيفي إلى بطالة خفية underemployment في قوة العمل التي من شأنها الإبقاء على إفراد البطالة الخفية بعيدين عن الوظائف الأكثر إنتاجية. وأدى ضمان بقاء المنشآت الاشتراكية إلى انخفاض حوافز انتاج ما يرغبه المستهلكون، وأدى استقرار الأسعار الرسمي إلى العجز ونشاطات السوق السوداء. وإجمالاً، يبدو أن الاقتصادات الاشتراكية المخططة قد اشترت زيادة الاستقرار بالتضحية بالكفاءة الاقتصادية.

ملخص ـ أداء النظم الاقتصادية:

Summary - The Performance of Economic Systems:

حذرنا منذ بداية هذا الفصل من عدم إمكانية التوصل لاستنتاجات عامة عن أداء الاشتراكية والرأسمالية دون العودة للمعايير الشخصية. وبدلاً من ذلك حاولنا فحص أداء الرأسمالية والاشتراكية على أساس مدى أداء كل نظام بناءاً على سلسلة من المؤشرات المنفصلة للأداء الاقتصادي. وكان نقاشنا لأداء اشتراكية السوق محدوداً جداً نتيجة لوجود ممثل واحد فقط، وهو يوغسلافيا. وبالرغم من اقتصارنا على هذه الأهداف الأقل طموحاً فقد توصلنا إلى بعض النتائج الهامة والغريبة.

لقد وفر العرض الاقتصادي للنظم الاشتراكية والرأسمالية صورة لأنماط تنمية مختلفة. لقد تبين لنا مع افتراض ثبات متوسطات دخل الفرد أن حصة الصناعة في ظل الاشتراكية أعلى منها في ظل الرأسمالية. وبنفس الوقت وجدنا أن الزراعة في الدول الاشتراكية (كنسبة من الناتج القومي الإجمالي والقوة العاملة) لها أهمية أكبر عما هي عليه في ظل الرأسمالية. كذلك، وبينما حصلت الصناعة الثقيلة على أهتمام أكبر في ظل الاشتراكية إلا إن التمدن (التحضر) كان ذا أهمية أقل، ومن ناحية أخرى، وجدنا أن النمو الاقتصادي لم يكن أكبر سرعة في ظل الاشتراكية المخططة على الرغم من الأولوية التي انيطت بهدف النمو من قبل المخططين الاشتراكيين. وفي الحقيقة، وجدنا أن الدول الرأسمالية قد حققت معدلات نمو أعلى من الدول الاشتراكية المخططة في آخر عشرين سنة وإذا افترضنا أن مستوى التطور الاقتصادي يظل ثابتاً لشمل ذلك جميع فترة ما بعد الحرب الثانية. على أية حال، لم تكن فوارق معدلات النمو كبيرة جداً.

أما من ناحية الكفاءة الحركية، فقد وجدنا أن نمو عناصر المدخلات قد كان شبيهاً في ظل الاشتراكية المخططة الرأسمالية في فترة ما بعد الحرب الثانية مع إنه من المحتمل أن نمو عناصر المدخلات بعد عام ١٩٦٠ قد كان بسرعة أكبر في ظل الاشتراكية المخططة على الرغم من تناقص معدلات نمو

الإنتاج. ومن المحتمل أن تكون معدلات نمو الانتاجية متشابهة في النظامين في السنوات الأولى من فترة ما بعد الحرب الثانية. وفي الخمسينيات كان نمو الكفاءة مسئولاً عن حوالي ٦٠٪ من النمو في الدول الاشتراكية المخططة ـ وهو أداء يقترب من أداء الرأسمالية ـ ولكن بعد عام ١٩٦٠ أصبح نمو الاشتراكية المخططة أكثر انتشاراً extensive ويعود حوالي ٦٠٪ من النمو الآن للتوسع في المدخلات. لذلك يمكن للمرء أن يقول أن النمو الاشتراكي في الستينيات والسبعينيات قد أصبح غالباً من حيث اعتماده على الزيادة في عناصر المدخلات. وتبدو هذه الظاهرة أكثر وضوحاً من معدلات النمو المختلفة للإستهلاك والاستثمار والتي تشير إلى زيادة تضحيات المستهلك في الاقتصادات الاشتراكية.

أما من ناحية الكفاءة الساكنة فقد حذرنا من التوصل لنتائج حاسمة من البيانات المتعلقة بالإنتاج لوحدة المدخلات نظراً لصعوبة قياس إمكانات الإنتاج المحتملة للإقتصادات. على كل حال، لقد أشارت بياناتنا إلى أن الدول الاشتراكية المخططة قد حققت انتاج أقل لكل وحدة مدخلات مقارنة بمثيلتها في الرأسمالية إذا افترضنا أن متوسط دخل الفرد ثابتاً.

أما البيانات المقارنة المتعلقة بتوزيع الدخل بين العائلات في ظل الاشتراكية المخططة والرأسمالية فقد كانت محدودة ولكن النتيجة التي توصلنا إليها هي أن الدخل موزع بعدالة أكبر في ظل الاشتراكية المخططة عما هو عليه في الدول الرأسمالية التي لا تلعب فيها دوراً أساسياً في التوزيع. على كل حال، إن الفوارق في توزيع الدخل في ما يسمى بدولة الرفاه الرأسمالية والاشتراكية المخططة صغيرة جداً.

وأخيراً، نظرنا إلى الاستقرار النسبي للرأسمالية والاشتراكية المخططة ووجدنا أن الاشتراكية المخططة أكثر استقراراً من حيث المقاييس التقليدية مثل البطالة والتضخم. ولكن هذه المقاييس تخفي بعض عدم الاستقرار مثل العجز ونشاطات السوق السوداء ومن المحتمل أنها أدت إلى خسارة في الكفاءة الاقتصادية.

لقد ركزنا على مقارنات عديدة للأداء الاقتصادي في الاقتصادات الاشتراكية المخططة والدول الرأسمالية الصناعية بالرغم من الفوارق بين اقتصاديات كل مجموعة. وفي هذه المقارنات العامة فشلت الاشتراكية المخططة في تحقيق علامات أفضل من الرأسمالية في مجالات النمو الاقتصادي (بغض النظر عن الأولويات المرتفعة) ونمو الكفاءة. وظهر أن توزيع الدخل في ظل الاشتراكية المخططة ليس أكثر عدالة منه في بريطانيا والسويد.

ذكرنا في الفصل السادس والسابع أن الاقتصادات الأمريكية والسوفيتية هي أقرب ما يكون كممثل للرأسمالية السوقية والإشتراكية المخططة. وتجنبنا مقارنة الأداء الأمريكي والسوفيتي نظراً للفوارق الهامة في مستوى التطور الاقتصادي ونظراً لرغبتنا بمعرفة بعض الأشياء عن متوسط سلوك النظم الاقتصادية. إذا كانت المقارنة تركز على الأداء الاقتصادي السوفيتي الأمريكي لكانت النتائج مختلفة. فالنمو الاقتصادي السوفيتي في الأجل الطويل التاريخي وفترة ما بعد الحرب قد كان أسرع من النمو الأمريكي بينما كانت معدلات نمو الانتاجية السوفيتية مساوية إلى حد كبير للمعدلات الأمريكية (انظر الجدول ١٢ ـ ٢ و ١٢ ـ ٣) ولكن النمط السوفيتي في معدلات النمو السريعة لمدخلات العمل ورأس المال الاستثنائية لا يصدق إجمالاً في حالة الاقتصادات الاشتراكية المخططة الأخرى. علاوة على ذلك، لقد كان توزيع الدخل من العمل وحتى نهاية الخمسينيات أكثر تفاوتاً في الاتحاد السوفيتي عما هو عليه في الولايات المتحدة. إن انفرادية التجربة السوفيتية يظهر أهميسة تفحص النظم الاقتصادية بتوسع حسب الإمكان بدلاً من التركيز على ممثلات منفردة. ويبدو أن يوغسلافيا تجمع ما بين النمو الاقتصادي السريع وتوزيع أقل تفاوتاً للدخل (وهما هدفان مرغوبان من قبل يوغسلافيا) ولكن يصاحب ذلك درجة كبيرة من عدم الاستقرار. وفي فترة ما بعد الحرب كان على يوغسلافيا التعايش مع تضخم كبير على غير العادة وكذلك بطالة مرتفعة. وأكثر ظننا أن كفائتها الساكنة (مقيسة بانتاجية العامل) مرتفعة مقارنة

بالاقتصادات الاشتراكية المخططة مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

لقد فحصنا في هذا الفصل العديد من البيانات وحاولنا التوصل إلى نتائج تتعلق بالأداء الاقتصادي للرأسمالية والاشتراكية المخططة السوقية. وحاولنا تجنب الاعتماد على معايير غير اقتصادية مثل الحرية السياسية والاقتصادية والنوعية الغير مادية للحياة في تقويمنا للنظم الاقتصادية وهي عوامل يعتقد بعض المراقبين أنها أكثر أهمية من الاعتبارات الاقتصادية الضيقة[٣٨]. لقد شعرنا كاقتصاديين أن نلتزم بالمعايير الاقتصادية. ومع إنه كان باستطاعتنا التوصل لبعض النتائج حول الأداء الاقتصادي للرأسمالية والاشتراكية إلا إنه من واجبنا تنبيه القارىء للصعوبات المنهجية (الأساليب) methodological التي تمت الإشارة إليها في بداية هذا الفصل. وأهمها هو مشكلة عزل أثر النظام الاقتصادي على الأداء. ومع إننا حاولنا على طول النقاش القيام بتعديلات (غالباً بشكل جاف) للعوامل بغض النظر عن النظام الاقتصادي، إلا أنه لا يوجد طريقة يمكن التأكد بها أن إختلاف الأداء الملحوظ ليس نتيجة للعوامل غير المرتبطة بالنظام الاقتصادي. وفي الحقيقة يبقى هذا تحدي أساسي لموضوع النظم الاقتصادية المقارنة: ألا وهو إيجاد نماذج أفضل لتحديد أثر النظام الاقتصادي على النتائج الاقتصادية مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها[٣٩].

وعند هذه النقطة فإننا لا نرى أسباباً تبرر عدم إرجاع الفوارق الملاحظة للأداء للنظام الاقتصادي. وليس هناك تفسير بديل مقنع.

ملحق 12 A: Appendix 12A:

مشكلة الرقم القياسي في المقارنة الدولية:

The Index Number Problem In International Comparison:

عرضنا في الفصل الثاني عشر عدد كبير من البيانات التي تقارن مستويات الإنتاج وإنتاجية العامل وغيرها في الدول الرأسمالية والاشتراكية.

وبهدف التسهيل تجاهلنا حقيقة أن لنظام السعر الذي اعتمدت عليه عملية التقويم أثر هام على النتائج ومقارنة مستويات الناتج القومي الإجمالي. فمثلاً يجب أن يكون الناتج القومي الإجمالي لجميع الدول المقارنة مقوماً بعملة مشتركة (مثل الدولار، أو الروبل، أو المارك، أو الباوند أو غيرها).

دعنا نأخذ حالة مقارنة مستويات الناتج القومي الإجمالي مثلاً للإتحاد السوفيتي والولايات المتحدة عام ١٩٨٠. ولتسهيل العرض دعنا نفترض أن الدولتين تنتجان سلعتين فقط وهي القمح والمخارط. والقمح عالي في الإتحاد السوفيتي مقارنة بالمخارط: ولكن القمح رخيص في الولايات المتحدة مقارنة بالمخارط (مقيساً بالأسعار السوفيتية). ويبين الجدول (12A - 1) الإنتاج والأسعار المحلية لهاتين السلعتين في كلا الدولتين.

من المعلومات يمكننا عمل نوعين من الحسابات: بإمكاننا حساب الناتج القومي الإجمالي للدولتين باستخدام أسعار الولايات المتحدة أو حساب الناتج القومي الإجمالي للدولتين باستعمال الأسعار السوفيتية.

وباستخدام أسعار الولايات المتحدة نحصل على:

GNP السوفيتي = ($2 × 10) + ($2 × 20) = $ 60.

GNP الأمريكي = ($2 × 30) + ($2 × 40) = $ 140.

النتائج: بأسعار الولايات المتحدة نجد أن الناتج القومي الإجمالي السوفيتي يساوي ٤٣٪ من الناتج القومي الإجمالي الأمريكي (60/140).

وبالأسعار السوفيتية نجد:

GNP السوفيتي = (5R × 10) + (1R × 20) = 70R

GNP الأمريكي = (5R × 30) + (1R × 40) = 190 R

النتائج: إن الناتج القومي الإجمالي السوفيتي باستعمال الأسعار السوفيتية يساوي فقط ٣٧٪ فقط من الناتج القومي الإجمالي الأمريكي (70/190).

إن نتيجة المقارنة تبدو أفضل عند استعمال أسعار الدولة الأخرى بدلاً من الأسعار المحلية. لماذا يحصل هذا؟ إن ميلان الأسعار المقارنة لأية دولة لأن تكون مرتبطة بعلاقة عكسية بالكميات المقارنة المنتجة من تلك الدولة هي حقيقة تطبيقية. وتميل المنتجاث التي يمكن انتاجها نسبياً بتكلفة أقل (نتيجة للموارد المحلية الموجودة بوفرة) أن تنتج بوفرة والسلع التي تكون تكلفة انتاجها مرتفعة تنتج بقدر محدود. ومن ناحية اختلاف الأسعار المقارنة بين الدول (نتيجة الفوارق في رأس المال البشري والموارد الطبيعية) فإننا نجد أن كل دولة تركز على إنتاج السلعة منخفضة التكلفة نسبياً. لذلك عند تقويم الناتج القومي الإجمالي لدولة ما باستخدام الأسعار المقارنة -المختلفة لدولة أخرى يبدو أن مجموع انتاجها كبير نسبياً.

وبالنظر لمثال من الحياة العملية لظاهرة الرقم القياسي للأسعار هذا يمكننا الإشارة لدراسات متوسط استهلاك الفرد السوفيتي كنسبة مئوية من الاستهلاك في الولايات المتحدة. ففي عام ١٩٧٦ كان متوسط استهلاك الفرد السوفيتي والأمريكي R 1,116 و R 4,039 على التوالي. عند تقويمها بالروبل. وبمعنى آخر، كان الاستهلاك السوفيتي يساوي ٢٨٪ فقط من المستوى الأمريكي. وإذا قوم الاستهلاك بالدولار كان متوسط استهلاك الفرد السوفيتي والأمريكي 2,395 $ و 5,598 $ على التوالي حيث يصل الاستهلاك السوفيتي إلى ٤٣٪ من المستوى الأمريكي. فأي الأرقام أصح (٢٨٪ أو ٤٣٪)؟ ليس هناك قيمة «حقيقية» من تلك المقارنة. فالمقارنة الأولى حقيقية بمقدار المقارنة الثانية لأن أي نظام للأسعار المقارنة سيعطي إجابة مختلفة.

ويجب التنويه إلى أن المقارنات المستخدمة في هذا الفصل قد كانت جميعها بالدولار. فاستخدام الدولار في التقويم يبين الاتحاد السوفيتي والدول الأوروبية الشرقية في وضع أفضل عما إذا استخدمنا الأسعار بالروبل.

الجدول (12 A - 1)

	الإنتاج		الأسعار	
	القمح	المخارط	القمح	المخارط
الإتحاد السوفيتي	10	20	5 R	1 R
الولايات المتحدة	30	40	$ 2	$ 2

REFERENCES المراجع

(1) U. S. Congress, Joint Economic Committee, Consumption in the USSR: An International Comparison (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981), p. 6.

RECOMMENDED READINGS: قراءات يوصى بها:

Trovor Buck, Comparative Industrial Systems (New York: St. Martin's, 1981), ch. 5.

Irving B. Bravis et al., A System of International Comparisons of Gross National Product and Purchasing Power (Baltimore: Johnd Hopkins Press, 1975).

Richard Moorsteen, «On Measuring Productive Potential and Relative Efficiency», Quarterly Journal of Economics, 75, no. 3 (August 1981), 451 - 467.

الفصل الثالث عشر
أداء مجتمعات متجانسة في ظل نظم اقتصادية مختلفة: ألمانيا الشرقية وألمانيا الغربية (*)
PERFORMANCE OF SOCIETIES UNDER DIFFERENT ECONOMIC SYSTEMS: EAST AND WEST GERMANY

مقدمة : Introduction:

قومنا في الفصل السابق أداء النظم الاقتصادية بفحص عدد كبير من الدول التي تعمل في ظل نظم اقتصادية مختلفة. وحاولنا القيام بتعديل للعوامل الأخرى ما عدا النظام الاقتصادي كعامل ولكن العلاقات معقدة جداً ولا تسمح لنا بالإبقاء على العوامل ذات العلاقة على حالها. واعتمدنا كثيراً على طريقة التخمين. والطريقة الثانية هي فحص الاقتصادات المتشابهة من جميع الأوجه ما عدا النظام الاقتصادي. تبدو اقتصادات ألمانيا الشرقية والغربية على السطح موفرة لهذه الفرصة. إلى أي مدى تتيح لنا المقارنة الاقتصادية لألمانيا الشرقية والغربية دراسة أثر النظام الاقتصادي على الأداء

(*) إن هذا الفصل صيغة حديثة معدلة لبحث اشترك بتقديمه أحد المؤلفين ونشر عام ١٩٧٧. واسم البحث «مجتمعات متجانسة في ظل نظم اقتصادية مختلفة، حالة الألمانيتين» قدمها Gert Leptin و Paul Gregory في مجلة Soviet Staties, 29, N°. 4 (October 1977), 519 - 542.

الاقتصادي؟ هل بإمكاننا افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها بدون الخلل غير الضروري والتعامل مباشرة مع أثر النظام على الأداء الاقتصادي؟ إننا لا نقترح أن الدولتين ممثلتين كاملتين للنظم التي تتبعها، على كل حال، إنها قريبة جداً من هدفنا. إن افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها بالنسبة للألمانيتين هام جداً، وسنأخذ بعين الاعتبار النقاط الأولى في دعمها.

إن أقوى الحجج هي اشتراك الألمانيتين بنفس نصيب الفرد من الرأسمال البشري عند نهاية الحرب وهو افتراض يصح الآن أيضاً برغم الاختلاف الملحوظ لحركة السكان وقوة العمل لفترة ما بعد الحرب. ويمكن تدعيم الافتراض ببيانات التعليم الكثيرة المتوفرة، والتدريب وغيرها، ولكن قد يكون من الكافي أن دولتي المانيا اليوم تقطنهما نوعية سكانية متجانسة. ومن الموضوعات المتعلقة (والتي لا تنفصل عن) للسكان المتجانسين اشتراكهم في نفس الثقافة والتقاليد، والأذواق التي تعضد المساواة في وفرة الموارد «غير الاقتصادية». ثالثاً، على الرغم من بعض الفوارق الهيكلية[1] في الألمانيتين فإنهما من بين أكثر الاقتصادات الصناعية حداثة عند بداية الحرب وتعتبر من قادة العالم في فروع بعض الموضوعات. إن تساوي مستوى التطور الاقتصادي في المناطق التي أصبحت فيما بعد المانيا الشرقية والمانيا الغربية يظهر في تساوي متوسط دخل الفرد ومتوسط انتاج الفرد الصناعي عام ١٩٣٩[2]. فالطبيعة المتقدمة لاقتصاد دولتي المانيا والذي ساد إلى الوقت الحاضر بدليل هيكل الإنتاج ومخزون رأس المال (إن توزيعهما متشابه بشكل مدهش)[3] وهيكل الاستيراد والتصدير المتقدم.

يجب وزن الحجة المعارضة لافتراض «بقاء الأشياء الأخرى على حالها» مقابل المظاهر المشتركة السابقة. وإذا افترضنا عدم التساوي واجهنا مشكلة شائكة: وهي إلى أي مدى تعتبر تلك العوامل المشتركة خارجية exogenous بالنسبة للنظام الاقتصادي أو هل هي فعلاً مترتبة على النظام الاقتصادي؟

فصغر حجم اقتصاد جمهورية المانيا الديمقراطية فرق خارجي واضح..

لقد كان عدد سكانها عند نهاية الحرب ثمانية عشرة مليون أو بما يعادل حوالي ربع تعدادسكان جميع المانيا. أما اليوم فإن عدد السكان يقترب من الخمس. إن هذ الفرق في الحجم وأثره المحتمل على الأداء الاقتصادي يجب وزنه في أي تقويم لأثر النظام على الأداء إن الفوارق في مصادر الطاقة المتوفرة وقاعدة الموارد خارجية أيضاً ويجب ابقاؤها ثابتة عند مقارنة الأداء. ومع أن هناك جدل بأن قاعدة الموارد في المانيا الشرقية أقل من مثيلتها في المانيا الغربية (نتيجة خسارة فحم السليسولوزي silesian) فإن هذه النتيجة ليست واضحة تماماً. فالكثافة السكانية منخفضة في المانيا الشرقية مما يفرض نسبة سكان للأرض أفضل في تلك الدولة. علاوة على ذلك، وبالرغم من غياب وفرة الفحم الناعم إلا أن الفحم الحجري متوفر بوفرة نسبية ومتوفر أيضاً لإنتاج المحروقات الاصطناعية وتوليد الكهرباء. إن إعادة تحديد الحدود السياسية وضم المانيا الشرقية للكتلة الشيوعية قد أوجد اضطراباً في التجارة القائمة وأنماط الإنتاج بجمهورية المانيا الديمقراطية أكثر مما حدث لألمانيا الإتحادية ومن المحتمل أن يكون ذلك قد تطلب فترة أطول للتكيف مع البيئة الجديدة مقارنة بالمانيا الاتحادية.

والعناصر الخارجية الأخرى هي عدم المساواة في معاملة دولتي المانيا من قبل قوى الاحتلال وعدم التساوي في دمار الحرب للقدرة الصناعية. إن التقديرات الأولية تشير إلى تدمير حوالي ٥٠٪ من القدرة الصناعية لعام ١٩٤٣ في المانيا الشرقية وحوالي ٢٥٪ من المانيا الغربية بنهاية الحرب(٤) ولذلك فقد دخلت جمهورية المانيا الديمقراطية فترة ما بعد الحرب بخسارة تفوق خسارة المانيا الاتحادية. وبينما كان على اقتصاد المانيا الديمقراطية دفع تعويضات من الإنتاج الجاري في السنوات الأولى بعد الحرب فإن المانيا الفدرالية قد انتفعت من معونات مشروع مارشال حيث حصلت على حوالي ستة عشر بليون مارك على صورة ائتمان. وعلى الجانب الآخر، دفعت المانيا الديمقراطية حوالي ثلاثة وثلاثون بليون مارك كتعويضات، وهو مبلغ يساوي ضعف ما حصلت عليه المانيا الغربية من مشروع مارشال. ولم تشترك جمهورية المانيا الاتحادية في برنامج دفع

التعويضات(٥). لكن على الجانب الإيجابي تمتعت المانيا الديمقراطية بأسعار تفضيلية للطاقة (نتيجة لمعونات سوفيتية مضنية ناقشناها في الفصل الحادي عشر) وحصلت على معاملة جمركية تفضيلية على صادراتها للغرب من خلال علاقتها بالمانيا الاتحادية. وأخيراً حصلت المانيا الديمقراطية في السنوات الأخيرة على معونة من المانيا الاتحادية مقابل تنازلات سياسية معينة.

فيجب عدم إهمال هذه العوامل الخارجية عند تقويم الأداء الاقتصادي لدولتي المانيا وبدلاً من ذلك يجب تقرير مدى تفسير هذه العوامل للإنتاجية الحالية في المانيا الديمقراطية، ومتوسط دخل الفرد، والفجوة الإستهلاكية مقارنة بالمانيا الاتحادية. وبنظرنا أنها جميعاً باستثناء الحجم، تمثل إلى حد كبير مشكلة انتقالية من فترة ما بعد الحرب مباشرة والتي يمكن اعتبارها ثابتة بالتعامل مع الأداء في الأجل الطويل في مرحلة ما بعد الانتعاش. وليس من المتوقع أن تكون فوارق الحجم هامة جداً. فهناك اقتصادات كبيرة وصغيرة ناجحة ولا يبدو أن هناك ارتباط عام correlation بين متوسط دخل الفرد والحجم. على كل حال، فقد أصبحت الاقتصادات الصغيرة الناجحة جداً أكثر كثافة في الاندماج بالاقتصاد العالمي ويعود الفضل في نجاحها لتلك الحقيقة. وفي ظل العزلة والتي تشعر إنها عادية بالنسبة للإقتصادات الإشتراكية المخططة يستطع أن يلعب الحجم دوراً هاماً وكذلك النقص في وفرة الموارد. ثانياً ـ يمكن الإشارة إلى وجود اقتصادات ناجحة قليلة الموارد (مثل اليابان) ولكن يبدو أن الشرط الأساسي لنجاحها يعود لاندماجها بالاقتصاد الدولي.

والفوارق الأخرى بين الألمانيتين أقل خارجية على ما يبدو عن النظام الاقتصادي ومن المحتمل أن تكون أكثر أهمية. فخسارة جمهورية المانيا الديمقراطية للسكان الذين انتقلوا لألمانيا الغربية (هروباً من الجمهورية re-public flight) ما بين عام ١٩٤٥ و/ أو حسبت من عام ١٩٦١ التي قد تتراوح ما بين 144,000 إلى 330,000 في العام قد ترك أثره على التنمية في المانيا الشرقية بعد الحرب. وإلى حد ما فإن عملية الهروب تلك قد أبقت

على نمط الهجرة التقليدية في الامبراطورية الألمانية وقـويت نتيجة لـلأداء القوي للإقتصاد الألماني الغربي في فترة ما بعد الحرب. وكانت أيضاً نتيجة لاختيار النظام الاقتصادي وخاصة من ناحية تكوين تلك الهجرة. لقد تكونت الهجرة من المانيا الشرقية إلى حد كبير من الحرفيين الأحرار، والفنيين المهرة والمنظمين القدماء. علاوة على ذلك، لقد كـان حوالي نصف المهـاجرين خلال تلك الفترة ممن كانت أعمارهم دون ٢٥ سنة(٧). وفي هذه الحالات لعب النظام الاقتصادي لجمهورية المانيا الديمقراطية دوراً هاماً في تشجيع تلك الهجرة من خلال سياساتها في توزيع الدخـل، وسياسـات الإسكان، وتمييزها ضد النشاطـات الاقتصاديـة المستقلة، لقد كـانت الهجرة النـاتجة للعقـول والمهـارات مكلفـة جـداً. وليس من الممكن فصـل الهـروب من الجمهورية لعواملها الداخلية والخارجية ولكننا نظن أن العوامل الداخلية كانت هي المسيطرة.

إننا نعير الفوارق في الاشتراك divergences in participation بـالتجارة الدولية بعد الحرب وتدفق رأس المال من المانيا الشرقية والغربية إلى حد كبير لعوامل داخلية. إن دليل فشل المانيا الشرقية في الوصول إلى حـدود امكانياتها القصوى في التجارة الدولية هو انخفاض حجم التجارة كنسبة من النـاتج القـومي الإجمالي المعـدل بحيث تـأخـذ في عين الاعتبـار الحجم ومستوى الدخل(٨). لقد تراوح متوسط حجم تجارة الفرد في المانيا الشرقية على طول فترة ما بعد الحرب من ٥٠ إلى ٦٠ بالمئة من حجمها في المانيا الغربية(٩) وهي نسبة منخفضة جداً إذا أخذنا في الاعتبار حجم المانيا الشرقية الصغير وقاعدتها القليلة من الموارد. لقد كانت تلك السياسة مكلفة من ناحية النمو وأداء الإنتاجية، **أولاً** - إنها تقترح ميلان نحو العزلة في اقتصاد لا يلائم الاكتفاء الذاتي. **ثانياً** - بينما كانت المانيا الاتحادية مبدئيـاً من الدول التي تحصل على التقنية المتقدمة فقد كانت المانيا الشرقية تقوم بدور المصـدر للتقنية خلال فترة ما بعد الحرب (مسـتوى منخفض من التقنية على وجـه التحديد) داخل الكتلة الشيوعيـة ودول العالم الثـالث. وكانت تفتقـر أيضاً للمنافسة الدولية التي كانت توجهها صناعات المانيا الغربية التصديرية - وهي

نقطة ضعف عامة بين دول مجلس المعونة الاقتصادية.

كيف ندعي بأن تبني العزلة مكوناً أساسياً من مكونات النموذج التخطيطي الإشتراكي؟ لقد قدم الفصل الحادي عشر الجانب النظري. فطالما كانت العوامل المانعة للتجارة هذه جميعها جزءاً لا تتجزأ من النموذج المخطط فإن من المستحيل فصل أحجام التجارة المنخفضة عن النظام الاقتصادي. لذلك يجب إرجاع مساوىء العزلة الأساسية للنظام وليس لعوامل خارجية.

وبالرغم من وجود حجج مع وضد فرضية بقاء الأشياء الأخرى على حالها إلا أنه يجب أن تقوم هناك عملية تقويم صافية. فافتراض بقاء الأشياء على حالها لا يخل بدون عذر بالحقيقة عندما تأخذ في الحسبان الأداء في الأجل الطويل والعلاقة المتبادلة بين النظام والعوامل المرتبطة بالأداء وخاصة في مجال التجارة الأجنبية والهجرة. إننا نعتقد بأن المعاملة المختلفة لدولتي المانيا والاضطراب الذي حصل بعد الحرب مباشرة يمكن أن يتم التغلب عليه في فترة لا تزيد عن عشرة سنوات. إن أكثر إفتراضات بقاء الأشياء الأخرى على حالها اقناعاً هي أن تجانس السكان في دولتي المانيا كان يتوجب عليه أن يوفر نفس امكانية الازدهار مع بقاء أثر النظام ثابتاً. إن مساوىء الاندماج في الكتلة الشيوعية يمكن إرجاعها لمشاكل متعلقة بالنظم إجمالاً ولا يجب أن تعتبر خارجية عن النظام.

الأداء المقارن: Comparative Performace:

تلقى في هذا الجزء إحصائيات النمو الكفاءة والدخل مستوى المعيشة والاستقرار بعض الضوء على الأداء النسبي لكل من المانيا الشرقية والغربية. ونظراً للتوفر الكبير بعد عام ١٩٦٠ للإحصائيات المقارنة سنركز على هذه الفترة ونتجنب تقلبات واعتبارات الأداء في الأجل القصير. سنوفر فقط إحصائيات ملخصة إجمالية لتتجنب إغراق بالتفاصيل.

النمو الاقتصادي: Economic Growth:

ركزت جمهورية المانيا الديمقراطية كما هو الحال مع بقية دول مجلس

المعونة الاقتصادية على النمو الاقتصادي السريع وبشكل خاص في مجال الصناعة كهدف مسيطر طويل الأجل. لكن هدف النمو في جمهورية المانيا الاتحادية ليس محدداً حيث أعطيت أولوية لأهداف أخرى (مثل الاستقرار السعري ونمو الصادرات) ونظراً لاهتمام قادة المانيا الديمقراطية الكثيف بالنمو فإن من المفيد مقارنة النمو طويل الأجل في دولتي المانيا. يجب أن ننبه منذ البداية أن النمو في المانيا الاتحادية قد كان استثناءاً وباستخدامه كمقياس لأداء المانيا الديمقراطية يشكل معياره طموحاً جداً. فالمانيا الشرقية والغربية تعتبران أكثر الدول الممثلة لأنظمتها نجاحاً وهذا مما يعطي لمقارنتنا أهميتها.

يمثل الجدول (١٣ ـ ١) إحصائيات النمو للفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٨١. ان استخدام هذه الفترة الزمنية من شأنه أن يضمن لنا توفر البيانات ويتيح لنا فترة زمنية كافية لتأقلم الدولتين مع الإضطرابات التي حصلت مباشرة بعد الحرب. وتشمل تلك الفترة الكساد الذي حصل بمنتصف نهاية السبعينيات (والذي كان له أثر سلبي على جمهورية المانيا الاتحادية) وانخفاض معدل النمو في المانيا الديمقراطية في السبعينيات.

لقد كونت البيانات الإجمالية لالمانيا الديمقراطية حسب التعريفات المحاسبية الغربية. ومع إننا قمنا بتقديرها مستقلة إلا إنها تعتمد كثيراً على الإحصائيات الرسمية لالمانيا الديمقراطية. ولهذا السبب حاولنا جعل استنتاجاتنا عامة بقدر الإمكان حيث اعتبرنا فوارق النمو البسيط على إنها غير ذات أهمية إحصائية.

وبناءاً على البيانات فإن المانيا الشرقية والغربية قد نمت بمعدلات متساوية ما بين ١٩٦٠ و ١٩٨٠. وأظهرت المانيا الغربية معدلات نمو في الناتج القومي الإجمالي أعلى بقليل من المانيا الشرقية (3.8 مقابل 3.0 بالمئة)، ولكن حصة الفرد من الناتج القومي الإجمالي قد كانت واحدة تقريباً (3.1 أو 3.2 بالمئة).

ولا نجد فوارق في معدلات نمو الصناعة والإنشاءات في دولتي المانيا

جدول (١٣ ـ ١): معدلات نمو الإنتاج والمدخلات، وانتاجية العناصر السنوية في المانيا الاتحادية والمانيا الديمقراطية ١٩٦٠ ـ ١٩٨١.

	(١) الإنتاج	(٢) العمل	(٣) رأس المال	(٤) انتاجية العامل	(٥) انتاجية رأس المال	(٦) مجموع انتاجية العناصر
أ ـ جمهورية المانيا الديمقراطية						
الناتج القومي الإجمالي	3.0	0.1	4.0	2.9	-1.0	1.8
الصناعة والإنشاءات	4.6	0.5	5.6	4.1	-1.0	2.8
نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي	3.1	-	-	-	-	-
ب ـ جمهوريا المانيا الإتحادية						
الناتج القومي الإجمالي	3.8	0.0	4.8	3.9	-1.0	2.6
الصناعة والإنشاءات	4.0	-0.4	5.4	4.4	-1.4	2.9
نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي	3.2	-	-	-	-	-

المصدر:

Sources: Tables 12.2 and 12.3; Statistiches Jahrbuch der DDR, 1983, pp. 15, 97; OECD, Historical Statistics 1960 - 1981 (Paris: OECD, 1983), pp. 28, 45; Statistiches Jahrbuch der DDR . 1982, p. 18.

لقد كان النمو المحسوب في المانيا الشرقية (4.6%) أعلى قليلاً عن المانيا الاتحادية (4.0%) لكن معدل النمو في المانيا الشرقية قد يكون مغالى فيها[٦]. وصافي المقارنة يبين أن أداء النمو في دولتي المانيا بين ١٩٦٠ و ١٩٨١ قد كان متشابهاً حتى إذا أخذنا في الاعتبار التضخم المتوقع في

معدلات المانيا الشرقية. أما نمو الناتج القومي الإجمالي فقد كان أعلى في المانيا الاتحادية ولكن كان متوسط نصيب الفرد واحد تقريباً. والفوارق الملاحظة لم تكن في معدلات الاتجاه ولكن في التقلب حول ذلك الاتجاه. فمعدلات النمو في المانيا الاتحادية تبين تقلب أكبر (يتراوح من معدلات سنوية تساوي 2.4 إلى 11.5 بالمئة) من معدلات المانيا الديمقراطية (والتي تراوحت ما بين 2.2 إلى 6.7 بالمئة)(١١). وستتحول لهذه النقطة فيما بعد.

أما البيانات التي تغطي الفترات السابقة فإنها لا يعتمد عليها وناقصة ويعتمد الناتج على نوعية البيانات التي يقبلها الفاحص. إن أعادة حساب الإحصائيات الرسمية لالمانيا الشرقية فإنها تعطي معدلات نمو سنوية عالية للفترة ما بين ١٩٥٠ و ١٩٦٠ (10 بالمئة مقابل 8 بالمئة)(١٢). ولكن هذه البيانات تشكو من ضعف معياري (مقيساً بالمعايير الغربية) من عملية جمع البيانات في دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة. أما الدراسات الأولية التي قام بها ستولبر Stoloper وجليتز Gleitze فإنها تعطي صورة مختلفة حيث كان معدل النمو السنوي ما بين ١٩٥٠ و ١٩٥٨ في اقتصاد جمهورية المانيا الديمقراطية 6.5% أو بما يعادل 0.7% أقل من معدلات النمو في المانيا الاتحادية. كما وأن مقارنة ستولير للإنتاج لفترة ما قبل الحرب (١٩٣٦) تشير إلى انخفاض حاد في الإنتاج في المانيا الديمقراطية (١٩٥٠ تساوي 73% من عام ١٩٣٦) مقارنة بزيادة في الإنتاج الإجمالي لجمهورية المانيا الاتحادية (١٩٥٠ تساوي 117% من ١٩٣٦).

إن أحد الاستنتاجات العامة على كل حال والتي نحصل عليها من الإحصائيات السابقة ـ هي أن كلا الدولتين قد نمت بمعدلات عالية ما بين ١٩٥٠ و ١٩٨١ وفوارق النمو بين الاقتصادين صغير جداً على أساس متوسط نصيب الفرد. ولا تشير هذه النتائج إلى نمط عام لتخصيص الموارد. فإذا انتقل الفرد إلى مستوى منخفض من الإجمالي تصبح المظاهر العادية لنموذج التصنيع الاشتراكي أكثر وضوحاً، الإهمال النسبي للمباني السكانية والمواصلات، والإتصالات، والاستثمار في رأس المال الاجتماعي وحصة الصناعة العالية نسبياً من الإنتاج التحويلي(١٤).

الكفاءة الحركية وأنماط النمو:

Dynamic Efficiency and Patterns of Growth:

لمعرفة أسباب هذا النمو السريع نسبياً في المانيا الديمقراطية والإتحادية يتوجب علينا الأخذ بعين الاعتبار سياسات تخصيص الموارد ودور التقدم التقني. وبالنظر أولاً لمعدلات الاستثمار (جدول ١٣ ـ ٢) نجد أن معدلات المانيا الديمقراطية تعتمد على النظام الإحصائي والأسعار المستخدمة.

وبناءاً على احصائيات جمهورية المانيا الديمقراطية كانت معدلات الاستثمار فيها أقل من معدلات الاستثمار في المانيا الاتحادية في فترة ما بعد الحرب مع أن الفجوة أخذت بالإنكماش في السنوات الأخيرة (القسم «أ» من الجدول). ومن ناحية أخرى عند إعادة الحساب بناء على المفاهيم الغربية وفي بعض الحالات بتطبيق أسعار المانيا الغربية فإن ذلك يشير إلى معدلات عالية الاستثمار في المانيا الشرقية ما عدا سنوات البناء المباشرة بعد الحرب (الجزء السفلي (ب) من الجدول ١٣ ـ ٢).

إن مقارنة معدلات الاستثمار تشير إلى نسب استثمار عالية (بالمعايير الدولية) في دولتي المانيا وتبين أيضاً وإجمالاً أن نسب الاستثمار تلك لم تكن مختلفة كثيراً في الدولتين باستثناء السنوات الأولى لفترة ما بعد الحرب. فبينما نجد معدلات الاستثمار في المانيا الديمقراطية مساوية إجمالاً لما هي عليه في المانيا الغربية إلا أن مستوى الإنتاج ونصيب الفرد من الإنتاج في المانيا الديمقراطية أقل بكثير عن مستويات المانيا الاتحادية (الجدول ١٣ ـ ٣). لذلك يبدو أن عبء الحفاظ على معدلات الاستثمار تلك أثقل في المانيا الديمقراطية. لقد بينا في الفصول السابقة أن معدلات الاستثمار في المانيا الشرقية تعتبر منخفضة بمعايير دول مجموعة المعونة الاقتصادية المتبادلة وتبين الدراسة المفصلة بأن مكونات الاستثمار في السنوات الأخيرة يميل لأن يكون منحازاً تجاه بناء المساكن أكثر من ما هو عليه في دول مجموعة المعونة[١٥].

جدول (١٣ ـ ٢): معدلات الاستثمار في المانيا الاتحادية والمانيا الديمقراطية.

أ ـ معدلات الاستثمار الرسمية بالأسعار المحلية (باستثناء الاستثمار في المخزون)				
	1960 - 64	1956 - 68	1969 - 72	1980
المانيا الديمقراطية	14.5	17.7	19.5	19
المانيا الاتحادية	24.2	21.8	22.3	22

ب ـ معدلات الاستثمار (بما فيها الاستثمار في المخزون) بتعريفات الناتج القومي الإجمالي الغربية					
	1950	1955	1967	1974	1980
المانيا الديمقراطية	15[a]	22[a]	25[a]	26 - 28[a]	29[a]
المانيا الاتحادية	24	25	23	23	٢٢

(a) أسعار المانيا الاتحادية.

(b) أسعار المانيا الديمقراطية.

المصدر:

Sources: Panel A: Deutsches Institut fur Wirtschaftsforschung, *DDR-Wirtschaft, Eine Bestandsaufnahme* (Frankfurt am Main: Fischer 1974), p. 123; *Statistiches Jahrbuch der DDR*, selected years. Panel B: Wolfgang Stolper, *The Structure of the East German Economy* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960), pp. 426-427; "Das Sozialprodukt der DDR — ein Ost-West Vergleich," *Wochenbericht*, no. 12 (1976), 112; I. L. Collier, German Democratic Republic Country Report, Project #672-73, World Bank, January 1983; *OECD Historical Statistics, 1968-1981*, p. 12.

ويبدو أن الموضوع هنا يستحق التلميح لموضوع أعباء الدفاع النسبية في دولتي المانيا. ومع أن مشاكل الإحصاء العادية تعيق المقارنة الدقيقة إلا أنه يمكننا الاستنتاج بأن عبء الدفاع مقيساً بنسبة نفقات الدفاع للناتج القومي الإجمالي قد كانت متشابهة في الدولتين بعد عام ١٩٦٠ ولم تكن عالية في المنطقتين(١٦)، وهو عامل من المحتمل أن يكون قد ساهم في النمو المبهر فيهما.

الجدول (١٣ ـ ٣): مقارنة الإنتاجية المطلقة، جمهورية المانيا الديمقراطية كنسبة مئوية في المانيا الاتحادية للسنوات ما بين ١٩٦٧ و ١٩٨٠

	GNP	نصيب الفرد من GNP	نصيب العامل من GNP
GNP 1967	22	78	67
الزراعة	41	14	92
الصناعة، والإنشاءات والتعدين	42	84	72
التجارة والمواصلات	19	65	59
خدمات	19	67	66
1980 GNP	15	54	44

ملاحظة: المانيا الديمقراطية بأسعار المانيا الاتحادية كنسبة من المانيا الاتحادية.

المصدر:

Source: "Das Sozialprodukt der DDR — ein Ost-West Vergleich," *Wochenbericht*, no. 12, 1976; Collier, German Democratic Republic Country Report.

ومن الغريب أن نمط نمو الموارد (عمل ورأس مال) متشابهاً جداً ما بين ١٩٦٠ و ١٩٨١ ونقول من الغريب لأن اتجاهات نمو السكان كانت مختلفة انخفض عدد السكان 4% في المانيا الديمقراطية وازداد 12% في المانيا الاتحادية خلال نفس الفترة. وبالرغم من الاتجاهات المختلفة تلك فإن معدلات نمو القوى العاملة الإجمالية كان متساوياً وهو 0.2% سنوياً. أما معدلات نمو العمالة فقد اختلف بعد عام ١٩٧٣ نتيجة للإنخفاضات الإنكماشية في معدلات العمالة بالمانيا الإتحادية. لقد كانت تلك الانخفاضات حادة بحيث كانت معدلات نمو العمالة في المانيا الاتحادية لمجموع الفترة ١٩٦٠ ـ ١٩٨١ تساوي صفراً (جدول ١٣ ـ ١). إن نمط نمو القوى العاملة القطاعي كان متشابهاً إلى حد ما مع بعض الفوارق الهامة: كلما تسارع الإنخفاض في الزراعة كلما قلت الزيادة في العمالة بقطاع

الخدمات أو لما زادت الإنشاءات في المانيا الديمقراطية. وتحقق النمو في القوى العاملة بالمانيا الديمقراطية بالرغم من انخفاض معدلات النمو السكاني عن طريق زيادة مشاركة المرأة وكبار السن في القوى العاملة حتى وصلت نسبة الاشتراك الإجمالية بالمانيا الشرقية إلى (50%) ووصلت نسبة مشاركة المرأة إلى 84% من النساء القادرات على العمل وهي من أعلى النسب في العالم[١٧].

يجد المرء أيضاً نقاط شبه في أنماط نمو مخزون رأس المال. لقد كان معدل النمو الاجمالي في مخزون رأس المال أكثر سرعة في المانيا الاتحادية منه في المانيا الديمقراطية (4.8% مقابل 4%) لكن توزيع هذا النمو كان متشابهاً. لقد كان معدل رأس المال أعلى في الزراعة وأقل في المواصلات والإتصالات والتجارة والخدمات في المانيا الديمقراطية.

ونتيجة لأن نمو الناتج القومي الإجمالي في المانيا الاتحادية كان أكبر بعض الشيء بينما كان نمو المدخلات أقل كانت انتاجية العناصر في المانيا الاتحادية مرتفعة بشكل ملحوظ (2.6% سنوياً). من نمو انتاجية العناصر في ألمانيا الديمقراطية (1.8% سنوياً). كذلك فإن نمو انتاجية العامل بالمانيا الاتحادية كان أعلى من مثيله بالمانيا الشرقية بما يساوي نقطة واحدة. أما معدلات نمو انتاجية رأس المال في قطاع الصناعة والإنشاءات فإنها تبدو قريبة من بعضها البعض في الدولتين. وبالأخذ في الاعتبار معدل نمو انتاجية العمل المرتفعة في المانيا الإتحادية فإننا نتوقع أن الفجوة ما بين إنتاجية العامل فيهما قد زادت بمرور الوقت (انظر الجزء القادم). إن أوجه أداء النمو لألمانيا الديمقراطية هو في طبيعته الكثيفة لقد كان حوالي 60% (1.8/3.0) من نمو الإنتاج في جمهورية المانيا الديمقراطية يعود لنمو الانتاجية أما في حالة المانيا الاتحادية فكانت النسبة 68% (2.6/308).

مقارنة الكفاءة المطلقة: Absolute Efficiency Comparison:

من أجل مقارنة الإنتاجية المطلقة في دولتي المانيا نحتاج لأن تكون أرقام الناتج القومي الإجمالي بقائمة مشتركة من الأسعار. ولقد قدم هربرت

ولكنز Gerbert Wilkens من معهد Forschung Deutsches Institute Wirtshcafts حسابات على أساس أسعار المانيا الغربية لسنة ١٩٦٧ وقام كولير I. L. Collier بحسابات إضافية لسنة ١٩٨٠. ولكن قوائم الأرقام غير قابلة للمقارنة المباشرة بسبب المداخل المختلفة التي استخدمت لكنها تصور ترتيباً إجمالياً لحجم التغيير (جدول ١٣ ـ ٣)(١٨). أما البيانات المتعلقة بمخزون رأس المال فإنها ليست متوفرة لذلك فإن نقاشنا سيقتصر على مقارنات إنتاجية العمل.

وبالتركيز على مقارنات الناتج القومي الإجمالي نرى أن ناتج المانيا الشرقية عام ١٩٦٧ بأسعار المانيا الغربية كان يعادل 22% من الناتج القومي الإجمالي لألمانيا الغربية. أما على أساس متوسط دخل العامل فإن الرقم يساوي 67% ويعود ذلك إلى نسبة المشاركة المرتفعة في قوة العمل بالمانيا الشرقية. وكانت انتاجية العامل بالمانيا الشرقية تساوي حوالي ثلثي الإنتاجية في المانيا الاتحادية عام ١٩٦٧. أما من ناحية الانتاجية القطاعية فقد كان أفضل الأداء النسبي (وهو شيء مدهش) في الزراعة والتي تساوي حوالي 92% من الأرقام الألمانية الغربية والصناعة (معرفة تعريفاً عريضاً) تساوي حوالي 72%(١٩). إن الرقم الأخير ينسجم مع تقديرات أخرى، حيث قدرت الإنتاجية العمالية في الصناعة بالمانيا الشرقية حوالي ثلاثة أرباع الإنتاجية بالمانيا الغربية(٢٠). وإذا أضفنا مخزون رأس المال لتحليلنا فلن تتغير هذه الصورة كثيراً. ففي ظل أفضل العروض وهي إن انتاجية رأس المال في المانيا الشرقية مساوية للإنتاجية في المانيا الغربية فإن الانتاجية الإجمالية ترتفع من الثلثين إلى الثلاثة أرباع. والصورة الأكثر احتمالاً، على كل حال، هي تخفيض انتاجية رأس المال بالمانيا الشرقية والتي من شأنها تخفيض الانتاجية الكلية إلى ما دون الثلثين من انتاجية المانيا الغربية. وتبين تقديرات عام ١٩٨٠ اتساع الفجوة في انتاجية العمل بالمانيا الشرقية حيث انخفضت انتاجية العمل إلى النصف من انتاجية المانيا الغربية. إن الانخفاض في الالماني الشرقي كان من 67% إلى 44% من الإنتاجية بالمانيا الغربية ـ وهو تقدير يغالي في الانخفاض الحقيقي لألمانيا الشرقية نتيجة لاختلاف طرق

الحساب.

إن الموضوع الأساسي الذي توضحه هذه المقارنات يبقى بحاجة للمواجهة هل يمكن تفسير فارق الإنتاجية (أكان 67% أم 44%) بعوامل خارجية عن النظام الاقتصادي. إن رأينا الشخصي المشتق من نموذج تخصيص الموارد المعياري للإقتصادات المخططة مركزياً هو أن العوامل الداخلية قوية وأن فارق الإنتاجية الحالي لا يمكن تفسيره بتتبع الفترة التالية للحرب مباشرة وربما كان أكثر العناصر الداخلية أهمية هو عدم قدرة الاقتصاد الصغير نسبياً والقليل الموارد كاقتصاد المانيا الشرقية في الاندماج الكامل في الاقتصاد العالمي. وبالإضافة لممارسات التخصيص الداخلية فإن هذا الفشل يمكنه تفسير الكثير من فارق الإنتاجية.

مستويات المعيشة: Living Standards:

يبين الجدول (١٣ ـ ٤) بعض البيانات المختارة عن مستويات المعيشة بالمانيا الشرقية والغربية. إن من الضروري التنويه إلى أن المقاييس المستخدمة لا تشكل أكثر من (مؤشرات) Proxies لمستوى المعيشة. إن معظم الأرقام الإجمالية التي تبين متوسط استهلاك الفرد وصافي الأجور الشهرية للعوائل ومستلمي الدخل تشير إلى أن مستويات المعيشة بالمانيا الشرقية في نهاية الستينيات وبداية السبعينيات وعام ١٩٨٠ كانت حوالي نصف إلى ثلثي المستويات بالمانيا الغربية وتفشل هذه الأرقام بالتكيف الكامل لفوارق النوعية والتي إذا أخذناها في الاعتبار فإننا نعتقد إنها ستخفض معدلات المانيا الشرقية بمقدار لا نعلمه تماماً. إن الإشارات الأساسية من منتصف الخمسينيات ومنتصف الستينيات تشير إلى انخفاض الفوارق الاستهلاكية وهذا منسجم مع الإحصائيات الرسمية لألمانيا الشرقية[٢١]. على كل حال تشير مؤشرات الاستهلاك والأجور الحقيقية النسبية بالمانيا الشرقية إلى انخفاض بمنتصف الستينيات.

جدول (١٣ - ٤): مؤشرات متنوعة لمستويات المعيشة بالمانيا الشرقية كنسبة من المانيا الغربية (بالمارك الألماني الغربي).

المؤشر	السنة	المانيا الشرقية كنسبة مئوية من المانيا الغربية
نفقات متوسط استهلاك الفرد الخاصة	1955	60
-	1967	69
-	1980	49
متوسط صافي دخل العائلات المعدل بفارق القوة الشرائية	1967	59
متوسط دخل العامل في الصناعة الشهري المعدل بفارق القوة الشرائية	1973	51
متوسط استهلاك الفرد من أنواع الغذاء:	1973	
لحم الخنزير		107
لحوم أخرى		75
بيض		85
حليب		117
فواكه طازجة		53
قهوة		55
نبيد وشمبانيا		78
متوسط مخزون الفرد من السلع الاستهلاكية	1972/1973	
سيارات		32
موتورسايكل		73
راديوهات		95
تلفزيونات		87
ثلاجة كهربائية		85
آلات غسيل كهربائية		84

المصدر: Sources: DIW, Wochenbericht, Stolper, p, 436; Collier, «Bundesministerium fur innerdeutsche Beziehungen», Materialien zun Bericht zur Lage der Nation, 1971, pp. 103, 141; calculations by Gert Leptin; DDR - Wirtschaft, p. 261.

وبالرغم من ضعف أدائها مقابل المانيا الغربية فإن مستويات المعيشة بالمانيا الشرقية على كل حال مبهرة بمعايير أخرى، بمكوناتها ومقارنة بدول مجلس المعونة الاقتصادية. من حيث التكوين فإن أداء المانيا الشرقية أفضل من المانيا الغربية في مجال الضروريات باستثناء السكن ولكنها أقل أداء في مجال غير الضروريات بما فيها السلع الاستهلاكية المعمرة. على كل حال يجب أن نشير إلى أن مخزون السلع الاستهلاكية المعمرة بالمانيا الشرقية رائع جداً مقارنة بدول مجلس المعونة الاقتصادية ومعايير أوروبا الغربية.

إن نتائجنا إذن هي أن الفجوة الاستهلاكية الحالية لألمانيا الشرقية أكبر من الثلث. وقد تكون الفجوة قد انخفضت ما بين منتصف الخمسينيات ومنتصف الستينيات لكنها تبدو على انها اتسعت بعد ذلك. ولا تتغير هذه النتائج إذا أضفنا الخدمات الاجتماعية التي توفرها الدولة لأن تلك الخدمات إلى حد ما متشابهة من حيث نصيب الفرد في الدولتين[٢٢]. لذلك وابتداء من مكان التوازن عام ١٩٣٦ فإن المانيا الشرقية قد عانت انخفاضاً حاداً في الاستهلاك مقارنة بالمانيا الغربية.

توزيع الدخل: Income Distribution:

تظهر مقارنة توزيع الدخل في المانيا الشرقية والغربية مشكلتين في المفاهيم. الأولى هي أن الدخل من الثروة يعود بالمانيا الشرقية - باستثناء واحد - لمالك الثروة الأساسي الوحيد وهو الدولة، بينما تعود للمالك الخاص والعام للثروة بالمانيا الغربية. لذلك إن من الضروري لتحليل ذو معنى أن نكون قادرين على تحديد مدى الملكية والسيطرة التي يمارسها الأفراد أو المجموعات بالمانيا الشرقية على ثروة الدولة تلك. يجب أن يعتمد هذا التحليل على اعتبارات اجتماعية سياسية إلى حد كبير. لكننا مقتصرين على الملاحظات العامة. والمشكلة الثانية هي أن توزيع الدخل بالمانيا الشرقية قد لا ينطبق بالضرورة على توزيع السلع والخدمات الحقيقية. ويصدق هذا نتيجة لكون مجموعات كثيرة من السلع والخدمات النادرة يتم تخصيصها خارج آلية السوق (الشقق، والإجازات، والسياحة في الغرب،

وغيرها) وعلى أساس المكانة الاجتماعية والإنتاجية، أو المعايير السياسية. والمشكلة الثالثة هي مشكلة البيانات. بالنسبة لألمانيا الغربية هناك بيانات عن توزيع الدخل من الأجور والثروة على أساس مجموعات - أو طبقات اجتماعية societal groups بينما فيما يخص دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة فليس لدينا سوى بيانات توزيع الدخل من الأجر لمجموعات معينة فقط. وفي المانيا الديمقراطية تغطي البيانات العمال والموظفين. لذلك فليس لدى الفرد أية معلومات عن دخل عائلات الفلاحين والمدراء، والسياسيين والإكاديميين، والفنانيين، وغيرهم من الذين يمارسون أثراً هاماً على التوزيعات في الغرب.

وفي الجدول (١٣ - ٥) أشرنا إلى إحصائيات عن توزيع الدخل لعائلات العمال والموظفين وهي بيانات تشكو من مشاكل المفاهيم التي تحدثنا عنها فطالما تكسب هذه العائلات دخلاً جميعه من الأجور والرواتب فإن هذه المقارنة تلقي الضوء بشكل رئيسي على توزيع دخل العمل بين العائلات وتفشل في معالجتها للموضوع الأوسع لتوزيع الدخل من الثروة للمجتمع ككل. والصفوة غائبة بشكل صارخ من الإحصائيات. وكما هو واضح من الجدول (١٣ - ٥) فإن توزيع الدخل من الأجور والرواتب بين العائلات كان أقل تفاوتاً في المانيا الشرقية عنه في المانيا الغربية عام ١٩٦٦، ١٩٧٠، ١٩٧٤. على كل حال، يمكن القول بأن توزيع دخل الأجور لا يختلف كثيراً في الدولتين كما يبدو من الشكل (١٣ - ١) إن ذلك يقترح بأن فوارق الأجور تشكل حافزاً أساسياً فيهما. ويمكن رؤية نفس النقطة من التشابه القريب جداً في فوارق أجور الفروع branchwage بالمانيا الشرقية والغربية[٢٣]. وفي الحقيقة نعتقد أن الاتجاه نحو مساواة أكثر بين عام ١٩٦٠ و ١٩٧٤ لم يكن ناتجاً عن سياسة أكثر عدالة مقصودة في الدولتين ولكن نتيجة للعملية الاقتصادية الذاتية.

الاستقرار الاقتصادي: Economic Stability:

لقد ساد بالمانيا الشرقية استقرار اقتصادي خلال فترة ما بعد الحرب

الجدول (١٣ ـ ٥): مقارنة توزيع صافي الدخل الممكن التصرف فيه لعائلات العمال والموظفين، ١٩٦٠ و ١٩٧٠ و ١٩٧٤.

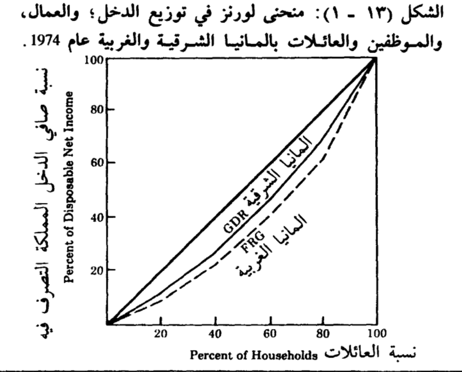
النسبة المئوية من العائلات	النسبة المئوية من صافي الدخل					
	1960		1970		1974	
	ألمانيا الشرقية	ألمانيا الغربية	ألمانيا الشرقية	ألمانيا الغربية	ألمانيا الشرقية	ألمانيا الغربية
الخمس الأول	10.4	8.4	10.4	8.3	10.9	9.3
الخمس الثاني	15.3	12.6	15.8	12.7	16.2	13.3
الخمس الثالث	19.2	16.4	19.8	16.8	19.8	17.0
الخمس الرابع	23.4	22.8	23.3	22.3	23.2	22.1
الخمس الخامس	31.7	39.8	30.7	39.9	29.9	38.3
المجموع	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

المصدر:

.DIW - Berlin, Handbuch DDR - Wirtschaft, (Hamburr, 1977), p. 226.

أفضل عما كان عليه بالمانيا الغربية. ولقد تم شراء ذلك الاستقرار بسعر كبير. على كل حال (انظر الشكل ١٣ ـ ٢). ونقصد بالإستقرار، استقرار النمو الاقتصادي وغياب التضخم الكبير والبطالة وفي نقاشنا للنمو الاقتصادي المحنا للتفاوت في النمو في المانيا الغربية التي شهدت انكماشات عديدة في فترة ما بعد الحرب. ولم تشهد المانيا الشرقية إنكماشا منذ عام ١٩٥٠، مع إنها شهدت انخفاضات في النمو خلال أوائل الستينيات وأوائل وأواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات.

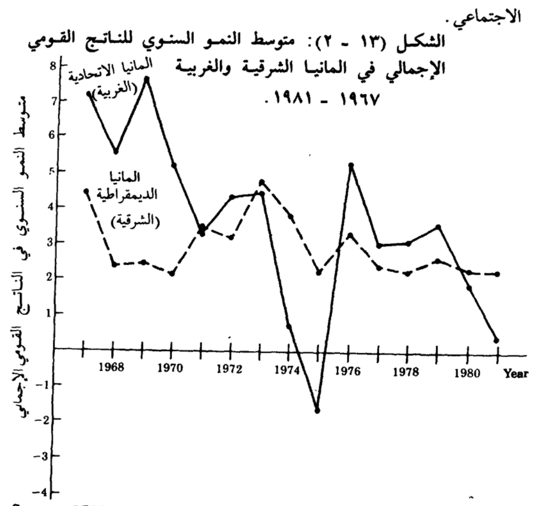
الشكل (١٣ ـ ١): منحنى لورنز في توزيع الدخل؛ والعمال، والموظفين والعائلات بالمانيا الشرقية والغربية عام 1974.



Source: Adapted from *Handbuch DDR-Wirrschaft*, Hamburg, 1977, p. 226. Reprinted with permission of Gower Publishing Company Limited, England.

أما أسعار السلع الإنتاجية الاستهلاكية فقد نمت بسرعة أقل بألمانيا الديمقراطية منها بالمانيا الإتحادية منذ الخمسينيات إلى الثمانينيات مع أنه من الصعب تحديد المعدل الحقيقي لتضخم السلع الإنتاجية بسبب مشكل تسعير السلع الجديدة ومشاكل احصائية أخرى. ولم تكن تكلفة تحجيم معدل تضخم السلع الإنتاجية بالمانيا الشرقية عالية من حيث كفاءات التخصيص لأن الأسعار لم تلعب دوراً هاماً في التخصيص على أي حال. أما من ناحية السلع الاستهلاكية فإن الرقم القياسي بالمانيا الشرقية قد بين انخفاضاً يساوي ١٠٪ ما بين ١٩٥٥ و ١٩٧٣. إن تلك النتيجة العظيمة كانت ناتجة عن عدة عوامل وأولها استخدام القاعدة التي تستوجب أن تكون زيادات الأجور أقل من معدل نمو انتاجية العمل. والثانية، هي أن سلطات التسعير بالمانيا الشرقية كانت راغبة في قبول عدم التوازن وخاصة في أسواق المستهلكين التي يترتب عليها تكاليف غير تحفيزية. والعامل الثالث، هو أن الدولة قد قبلت دعم بعض المنتوجات والتخلي عن عائدات الضريبة المحولة turnover

tax في الحالات التي ارتفعت فيها أسعار الجملة للسلع الاستهلاكية (مثل منتجات الغذاء). على أية حال، يبدو أن الفوائد السياسية وغيرها الناتجة عن استقرار أسعار الاستهلاك قد فاقت تلك التكاليف. والنقطة الواجب التركيز عليها هي أن هذا الاستقرار السعري قد تم تحقيقه بثمن هو عدم الاستقرار المقنع (المعونات وتخصيص غير سوقي وغيرها) الذي يصعب قياسه. على كل حال وفي حالة المانيا الشرقية فإن انطباعنا هو أن عدم الاستقرار لم يتجاوز امكانية التحكم فيه (مثل بولندا) ولا يمثل تهديداً خطيراً للإستقرار الاجتماعي.



الشكل (١٣ - ٢): متوسط النمو السنوي للناتج القومي الإجمالي في المانيا الشرقية والغربية ١٩٦٧ - ١٩٨١.

Sources: OECD, *Historical Statistics, 1960-1981* (Paris: OECD, 1983), p. 44; Thad Alton, "Production and Resource Allocation in Eastern Europe: Performances, Problems, and Prospects," in U.S., Congress, Joint Economic Committee, *East European Economic Assessment*, Part 2 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1981), p. 381; Alton et al., "Economic Growth in Eastern Europe, 1965, 1970, and 1975-81," Research Project on National Income in East Central Europe, OP-70 (New York, 1982), p. 23.

ومع إننا لا نستطيع تقدير معدلات البطالة الإجمالية في المانيا الديمقراطية إلا إننا نعتقد أن باستطاعة المرء الاستنتاج بأنها ظلت عند حدها الأدنى حسب المعايير الغربية. إن التكلفة الأساسية للحد الأدنى من البطالة تلك كانت البطالة المقنعة والتي يستحيل قياسها. فخلال فترات النشاط الاقتصادي المنخفض بقيت العمالة مستقرة على مستوى الاقتصاد الكلي، أما على مستوى الاقتصاد الجزئي فإن الأفراد الأقل انتاجية لا يفقدون وظائفهم حيث يحتفظ بالعمالة الزائدة كالإحتفاظ بالمواد الزائدة. والسعر الأساسي للأمان الوظيفي وضمان بقاء المنشآت هو احتمال انخفاض النوعية لأن الفشل في انتاج سلع ذات نوعية عالية لا يؤدي إلى فقدان الوظيفة واندثار المنشآة. إن استقرار معدل العمالة يساعد أيضاً في تفسير استقرار معدل النمو في المانيا الشرقية. ان أحد مكونات القيمة المضافة الأساسية هو الأجور وستبقى مستقرة طلما كان هناك استقرار في العمالة.

ما هي نتائجنا فيما يخص الاستقرار الاقتصادي إذن؟ إجمالاً، نستنتج أن اقتصاد المانيا الشرقية قد كان مستقراً من حيث النمو، واستقرار الأسعار، والبطالة المنخفضة. ولا يمكن قياس مصادر عدم الاستقرار الخفية مثل عدم التوازن disequilibria في أسواق الاستهلاك والبطالة المقنعة يبدو أنه تم التحكم بها. ولا يوجد هناك دليل قوي يشير إلى العكس من ذلك. ومن ناحية أخرى، يجب أن نذكر بأن اقتصاد المانيا الاتحادية قد كان من بين اقتصادات السوق الأكثر استقراراً وأن السعر الذي دفعته المانيا الشرقية كثمن للإستقرار من المحتمل أنه كان خسارة في الإنتاجية والنوعية.

مناسبة التجارب في المانيا الشرقية والغربية للإقتصاديات المخططة والسوقية:

The Relevance of the GDR - FRG Experiences for Planned and Market Economies:

علينا الحكم فيما إذا كانت التجارب الألمانية الشرقية والغربية ممثلة للإقتصادات الإشتراكية المخططة مركزياً والرأسمالية السوقية. إن تحليل التجربة الألمنية الغربية خارج نطاق هذه الدراسة لذلك فإنا سنقتصد في

إشاراتنا لجمهورية المانيا الديمقراطية.

يجب أن نذكر أولاً أنه من حيث الترتيبات التنظيمية لتخصيص الموارد فإن اقتصاد المانيا الشرقية يعكس الاقتصاد السوفيتي بالرغم من أوجه عملية التنمية الألمانية الشرقية التي تميزها عن الاتحاد السوفيتي ودول مجلس المعونة الاقتصادية. فبعض هذه المظاهر هي نتيجة للمرحلة المتقدمة من النمو الاقتصادي بالمانيا الشرقية، وغيرها خاصة جداً بالمانيا الشرقية. إن موضوع عدم تمثيل الاقتصاد الألماني الشرقي وارد بسببين: أولاً - هو أن المانيا الشرقية قد أجبرت على التطور بدون ترف عن طريق الزيادة السريعة بمدخلات العمل. لذلك فإن تجربة المانيا الشرقية قد تقول شيئاً ما عن مستقبل امكانيات التنمية لدول مجموعة المعونة الاقتصادية الأخرى عندما تستنزف هي أيضاً إمكانياتها التنموية الإنتشارية extensive. والسبب الثاني: ذو الأهمية هو منجزات الاقتصاد الألماني الشرقي ويود الفرد أن يتوصل لتفسير نجاحها مقارنة بدول مجلس المعونة الاقتصادية الأخرى.

وبالعودة للسمات الغير عادية لنموذج جمهورية المانيا الديمقراطية فإننا نلاحظ أولاً الحاجة لتوليد نمو اقتصادي بانخفاض عدد السكان. إن تلك الضرورة أجبرت السلطات في المانيا الشرقية، في رأينا، لأن تكون أكثر تقديراً لدور الحوافز ليس لضمان رفع معدل المشاركة فقط ولكن أيضاً للإستخدام المثمر للموارد العمالية. إن حقيقة كون الاستثمارات في المانيا الشرقية لم تكن مرتفعة بشكل ملحوظ مقارنة بمعايير دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة بالرغم من متوسط دخل الفرد الأعلى نجد أن توفر مخزون السلع الاستهلاكية المعمرة بكثرة (حسب معايير دول مجلس المعونة) بدعم استنتاجنا. كما وأن توزيع الموارد الاستثمارية بنهاية الستينيات وبداية السبعينيات باتجاه رأس المال الاجتماعي وبناء المساكن تشير جميعها إلى جهد من قبل السلطات في المانيا الشرقية لتحسين الحوافز الصناعية والحركة. كما وأن قبول المنشآت الخاصة في مجال الحرف اليدوية وتجارة التجزئة والزراعة بشكل كبير يشكل مؤشراً لذلك الإتجاه.

كما وأن هناك تفسير بديل يعرض نفسه أيضاً. فالقرب الجغرافي والعلاقات العائلية والعاطفية مع المانيا الغربية جعلت من المستحيل سياسياً واجتماعياً السماح بتطور فجوة كبيرة في مستويات المعيشة. ولا يستطيع الفرد تحديد السبب في الاهتمام الكبير والواضح بالمستهلكين في المانيا الشرقية. فهل يعود ذلك إلى وجود المانيا الغربية أم هو نتيجة للحفاظ على حوافز العمال ولكن قد يكون للسببين دور هام في ذلك.

وقد تكون العلاقة الخاصة بالمانيا الغربية قد لعبت أدوار أخرى كذلك. فالعلاقات التجارية الخاصة قد مهدت طريق المانيا الشرقية للسوق الأوروبية المشتركة على أسس تفضيلية. والمنفعة الأهم من حيث انخفاض نسبة تجارتها النسبية مع الغرب قد يعود لدور نقل المعلومات لالمانيا الشرقية من المانيا الغربية. وكنتيجة لتلك الروابط فإن المدراء والمسئولين بالمانيا الشرقية على علم أكبر بالممارسات الصناعية السائدة والأسعار النسبية مما قد يوفر معلومات أفضل عن القاعدة التي يؤسسوا عليها اتخاذ قراراتهم.

خلاصة: Conclusions:

بدأنا هذا الفصل بنقاش شرعية افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها لأننا شعرنا بأن ذلك موضوع هام عند مقارنة المانيا الشرقية والغربية. كان أحد النتائج افتراض بقاء الأشياء على حالها ويمكن تطبيقه نظراً للمستوى المشترك للتنمية في فترة ما قبل الحرب وكذلك لوجود سكان متجانسين في دولتي المانيا. على كل حال إن حدود افتراض بقاء الأشياء على حالها قد أخذت في الاعتبار، حيث يجب توسيع تلك الحدود إذا لم يتم قبول افتراضنا بما يتعلق بداخلية endogeneity بعض العوامل السلبية. وذكرنا أيضاً أن تلك العوامل الخارجية عن النظام والتي يجب إبقاؤها على حالها عملت جميعها ضد مصلحة المانيا الشرقية ولكنها اعتبرت من قبلنا على إنها عوامل مرحلية إلى حد كبير.

كيف نقوم الأداء الاقتصادي لألمانيا الشرقية والغربية؟ فأداء النمو على أساس متوسط دخل الفرد لم يكن مختلفاً جداً بين الدولتين منذ عام ١٩٦٠.

وطالما كان نمو المانيا الغربية كبيراً على طول الفترة فإن ذلك يمثل انجازاً قوياً لألمانيا الشرقية ونظراً لفقدانها فرصة تبني النمو الإنتشاري extensive إلا أن المانيا الشرقية قد حققت بطريقة ما نمواً كثيفاً intensive. ونمت المانيا الغربية نمواً كثيفاً أيضاً (٦٨٪ من نموها يعود لنمو الانتاجية) ولكن هذا يعتبر أمراً عادياً بالنسبة للدول الرأسمالية الصناعية.

أما خيبة المانيا الشرقية الأساسية فقد كانت بعدم قدرتها منذ منتصف الستينيات الإبقاء على نمو الإنتاجية ونمو الاستهلاك بنفس المستويات بالمانيا الغربية. فقد زاد نمو الإنتاجية في المانيا الغربية بنقطة مئوية كاملة عن المانيا الشرقية وبدى أن الفجوة قد اتسعت كثيراً بعد الستينيات وعلى المرء أن يتذكر أن تلك الفترة (١٩٦٠ - ١٩٨١) تشمل فترات اضطراب كبير للغرب الصناعي والتي عانت من أزمة الطاقة والكساد العالمي الأساسي والتضخم الكسادي. فإذا تراجعت المانيا الشرقية كثيراً في تلك الفترة فإن المرء يتسائل كيف ستكون المقارنة بعد عشرين سنة من الآن على افتراض عودة دورة الأعمال الألمانية الغربية إلى اتجاهها العادي.

يبدو أن عندنا ممثلين ناجحين تماماً للنظامين الاقتصاديين، إنهما يشيران إلى ما يمكن تحقيقه في ظل الأوضاع الخاصة لكل نظام اقتصادي. إلى أي مدى يمثلان نظاميهما؟ إننا لا نستطيع الإجابة على هذا السؤال نظراً لعدم وجود معيار عام مقبول للتمثيل typicality إن نتائجنا الشخصية هي أن اقتصاد المانيا الاتحادية حتى بعد الإبقاء على الخبرة المختلفة لفترة ما بعد الحرب ثابتة فإن أداء اقتصادها قد كان أفضل من أداء المانيا الشرقية. وبناء على هذه النتيجة فإننا نعتمد كثيراً على الإنتاجية وفجوات الاستهلاك وحقيقة أن هذه الفجوات لا تبدو أنها تتقلص مع الزمن. ونقول بوضوح إننا استخدمنا مقايسنا الشخصية في هذا الموضوع. ونعترف أيضاً أن استخدام أداء الاقتصاد الألماني الغربي كمسطرة للقياس لأداء المانيا الشرقية هو في الحقيقة معيار صعب: فمن المحتمل أن يفوق أداء المانيا الشرقية الاقتصادات السوقية الأساسية في تلك المجالات التي أعطيناها شخصياً أوزان أكبر.

REFERENCES المراجع

(1) Bruno Gleitze, Die Wirtschaftsstruktur der Sowjetzone und ihre gegenwartigen sozial - und wirtschaftlichen Tendenzen (Bonn, 1951).

(2) Wolfgang Stopler, The Structure of the East German Economy (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960), p. 418.

(3) Manfred Melzer, «Das Anlagevermogen der mitteldeutschen Industrie, 1955 bis 1966», Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft, 1, 1968, Wochenbericht, no. 27 (1965) m p. 128; and Gert Leptin, Veranderungem.

(4) Gert Leptin, Die Deutsche Wirtschaft nach 1945, ein Ost - West Vergleich (Opladen: Leske, 1971), p. 51.

(6) Leptin, Die Deutsche Wirtschaft, p. 61.

(7) Die Flucht aus der Sowjetzone und die Sperrmassnahmen des Kommunistischen Regimes voin 13, August 1961 in Berlin, Hrsg. vom Bundesministerium fur gesamtdeutsche Fragen (Bonn/Berlin, 1961), pp. 15 - 18.

(8) Paul Gregory, Socialist and Nonsocialist Industrialization Patterns (New York: Praeger, 1970), p. 12).

(9) Leptin, Die Deutsche Wirtschaft, p. 16.

(10) Ibid.

(11) Wochenbericht, 1975, no. 16.

(12) Frank Haller, Die Wirtschaftiche Entwicklung der BRD und der DDR (Bremen, 1974), p. 46.

(13) Stolper, The Structure of the East German Economy, pp. 418 - 419.

(13) Stolper, The Structure of the East German Economy, pp. 418 - 419.

(14) Materialien zum Bericht zur Lage der nation (Bundesministerium fur innerdeutsche Bezichungen, 1971), table 65 - 84.

(15) Deutsches Institut fur Wirtschafisforschung, DDR - Wirtschaft: Eine Bestandsaufnahme (Frankfurt am Main: Fischer, 1974), p. 210 f.

(16) Ibid., p. 218.

(17) Ibid., pp. 36 - 40.

(18) Wochenbericht, no. 12 (1976); Herbert Wilkens, Das Sozialprodukt der Deutschen Demokratischen Republik im Vergleich mit dem der Bundesrepublik Deutschland, Sonderheft des DIW no. 115 (Berlin, 1976).

(19) Ibid.

(20) Materialien zum Bericht zur Lage der Nation.

(21) Haller, Die Wirtschaftliche Entwicklung, p. 65.

(22) Materialien zum Bericht zur Lage der Nation, p. 111.

(23) Paul Gregory, «A Model of Socialist Industrial Wage Differntials: The Case of East Germany», Quarterly Journal of Economics, 87 (February 1973), 132 - 137.

RECOMMENDED READINGS: قرءاءات يوصى بها:

Trevor Buck, Comparative Industrial Systems (New York: St. Martin's, 1982). ch. 5.

Deutsches Institut fur Wirtschaftsforschung, DDR - Wirtschaft: Eine Bestandsaufnahme (Frnakfurt am Main: Fischer, 1974).

Paul Gregory and Gert Leptin, «Similar Societies Under Differing Economic Systems: The Case of the Two Germanys» Soviet Studies, 29, no. 4 (October 1977), 519 - 541.

Hannelore Hamel, ed., Bundesrepbblik Deutschland - DDR: Die Wirtschafts - systeme, 4th ed. (Munich: Beck, 1983).

Gert Leptin, Die Deutsche Wirtschaft nach 1945: ein Ost - West Vergleich (Opladen: Leske, 1971).

Martin Schnitzer, Income Distribution: A Comparative Study of the United States, Sweden, West Germany, East Germany, the United Kingdom and Japan (New York: Praeger, 1974), chs. 4 and 5.

Wolfgang Stolper, The Structure of the East German Economy (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960).

الفصل الرابع عشر
مقارنة النظم الاقتصادية
اتجاهات وطموحات

COMPARING ECONOMIC SYSTEMS
TRENDS AND PROSECTS

تجميع للأفكار: Summation of Themes:

لا يوجد نظامان اقتصاديان في العالم طبق الأصل رغم التشابه في الهيكل ونمطية الأداء. إن صعوبة القيام بمقارنات نستطيع منها الوصول إلى أحكام عامة لا يجعل الموضوع قيد البحث أقل أهمية، ولا يقلل ذلك من الطلب على زيادة التفصيل والفهم لنوعين من النظم الاقتصادية العامة - الرأسمالية والإشتراكية. ويندر أن يخلو يوم دون نقاش في وسائل الإعلام عن التجارة والتضخم، والطاقة، والبطالة، والقوة العسكرية في إطار من المقارنة.

لقد حاولنا تنظيم ذلك الحجم الكبير من المواد المسمى بالنظم الاقتصادية المقارنة لإعطاء القارىء قدرة على فهم كيفية تأثير النظم الاقتصادية على النتائج الاقتصادية وبالتالي على رفاهة البشر. لن نحاول إعطاء تلخيص وافى في هذا الفصل حيث أن الموضوع كبير جداً ومتنوع.

علاوة على ذلك إن الموضوع يمر بمرحلة من التغيير مما يجعل من أي تلخيص بسيط غير صالح إلا لفترة زمنية قصيرة. ولكن سنركز على أية حال على موضوعات متعددة هامة ونجعل تفصيلنا بنظرة للماضي Perspective ونناقش الطريقة التي تغيرت بها النظم الاقتصادية مع الزمن.

على طول دراستنها سئلت ثلاثة أسئلة وثيقة الصلة ببعضها البعض. أولاً، ما هو النظام الاقتصادي، كيف يمكن تشخيصه وكيف يمكن عزل وتحديد صيغة في عالم الواقع؟ ثانياً ـ ما هي العلاقة بين النظام الاقتصادي والنتائج الاقتصادية؟ وعلى وجه التحديد هل بالإمكان تحديد مميزات نظام معين أو آليات بنتائج محددة بحيث يمكن اعتبار النظام الاقتصادي نفسه متغيراً variable وبالتالي قابلاً للتلاعب به لتغيير النتائج المستقبلية؟ ثالثاً ـ كيف تختلف النتائج بين النظم الاقتصادية؟

لفحص هذه المسارات من الأفكار اخترنا تطوير إطار من نماذج النظام وبعدها مقارنة هذه النماذج مع النظم في عالم الواقع ناظرين لنقاط التشابه والاختلاف. ومن ثم قارنا أداء مختلف النظم باستخدام مؤشرات أداء متعددة ومعترف بها. وبالرغم من أننا أطلقنا أوصافاً nametags على مختلف النظم الاقتصادية إلا أن هذه الأوصاف لم تكن ذات أهمية.

إن أهمية الأوصاف تعود لتفكير الناس من حيث نظم معروفة جيداً من الرأسمالية والاشتراكية. أما بالنسبة لمحلل النظم الاقتصادية فإن الأكثر أهمية له هو آليات النظام التي تختلف من حالة لأخرى ويمكن استخدامها للتحكم بتخصيص الموارد.

ما هي آليات النظام؟ إنها ترتيبات تنظيمية (خطة أو سوق) ومستوى اتخاذ القرر وترتيبات حقوق الملكية. ونظام الحوافز التي حددت في الفصل الأول وعلى طول هذه الدراسة وجدنا مميزات محددة للنظام تؤثر على النتائج الاقتصادية بطرق إجمالية ملحوظة. إن هذه النتيجة مفيدة ومهمة في عالم الواقع. خذ مثالاً واحداً. قد يتفق معظم مراقبي النظم الاقتصادية أن مستوى اتخاذ القرار له أثر هام على تخصيص الموارد، علاوة على ذلك، كلما زادت

مركزية ترتيبات اتخاذ القرارات كلما زاد مستوى الضبط الذي يمكن ممارسته على النتائج الاقتصادية. لقد وجدنا دليلاً يدعم وجهة النظر هذه وهو الحالة السوفيتية حيث سمحت ترتيبات اتخاذ القرار المركزية للمخططين تفضيل نمو اقتصادي سريع في المراحل الأولى من التنمية الاقتصادية بسرعة لأنه من المحتمل جداً أن لا تتحملها قوى السوق. فالقدرة على التحكم بتخصيص الموارد يمكن إيجاده أيضاً (ولكن بنسبة أقل) عند استخدام آلية التخطيط في وضع مختلف جداً، مثل فرنسا. معظمنا يميز النظام الاقتصادي بالوصف الذي يطلق عليه (رأسمالية واشتراكية وبالتحديد رأسمالية سوقية واشتراكية مخططة). ومن هذه التصنيفات علينا أن نتعامل مع مميزات النظام والتي عن طريقها يمكننا التوصل إلى توقعات حول النتائج الاقتصادية.

لاحظ حتى أنه عندما نتمكن من ربط نتيجة ملحوظة لعنصر النظام فقد يبقى تقويمنا إلى حد كبير تقويماًشخصياً subjective. ومثلاً، دعنا نفترض أن معدلات النمو السوفيتية القديمة والعالية قد تحولت ولو جزئياً بمعدلات استثمار عالية وأن معدلات الاستثمار العالية تلك قد تحققت إلى حد كبير عن طريق التحكم المركزي بقرارات الاستثمار. وقد يجادل المخططون السوفيت بأن تلك الآلية مبررة لأن فرض معدلات ادخار عالية على جيل معين سينتفع به كثير الأجيال اللاحقة. وبينما قد تكون تلك الملاحظة صحيحة فنياً فمن هو الذي سيقرر أي الأجيال التي ستستفيد وأي الأجيال ستدفع الثمن؟ وقد نجادل بأن ذلك القرار يجب أن يقرره السكان جميعاً وليس المخططين المركزيين.

ما بعد النظام الاقتصادي - السياسة، الإيديولوجية، والبيئة الطبيعية:

Beyond the Economic System: Policy, Ideology, and Natural Invironment:

على الاقتصاديين أن يتجاوزوا الحدود الضيقة بافتراض النتائج

الاقتصادية على إنها دالة فقط في المدخلات الاقتصادية التقليدية من الأرض والعمل ورأس المال في عملية الإنتاج المباشرة. وبشكل خاص، جادلنا أن يجب أن يدخل النظام الاقتصادي في هذه العلاقة حتى نستطيع ملاحظة أثره على النتائج الاقتصادية. وفي الحقيقة خصصنا الفصل الثاني عشر لتقويم أثر النظام الملاحظ على الأداء. حتى أن أكثر المراقبين يلاحظون ببساطة أن للنظام الاقتصادي أثر كبير على النتائج الاقتصادية. فالحياة الاقتصادية في الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة مختلفة بشكل واضح. وقد نجادل أن من الضروري الأخذ في الاعتبار ليس فقط النظام الاقتصادي كما هو، ولكن أيضاً التأثير الاجتماعي للقوى الأخرى البعيدة عن النظام فما هي القوى البعيدة عن النظام وما هي الحدود الفاصلة بين النظام الاقتصادي وهذه القوى؟ لسوء الحظ كما ذكرنا في الفصل الأول أن الحدود الفاصلة ليست واضحة وقائمة القوى الغير اقتصادية التي تؤثر على النتائج الاقتصادية طويلة جداً - اختلاف في السياسة، في الإيديولوجية، في البيئة، تجربة التنمية القديمة، وغيرها. دعنا نفحص بعض الأمثلة الخاصة لنرى كيف تؤثر تلك القوى على النتائج الاقتصادية.

لقد أعلن القادة السوفيت ولعديد من السنين بأن البطالة (نتيجة اقتصادية) ظاهرة تتواجد فقط في المجتمعات الرأسمالية. ويشيرو إلى التخلص منها في السنوات الأولى من العهد السوفيتي كميزة من مميزات الاشتراكية. ويشير الاقتصاديون الغربيون بأن هذا الادعاء السوفيتي هو من ناحية أسطورة إحصائية ومن ناحية أخرى ناتج عن سياسة اكتظاظ overstaffing المنشآت ويجادلوا على أن هناك بطالة احتكاكية في الاتحاد السوفيتي إلا أنه لا يوجد سجل يعتمد عليه عنها[١]. علاوة على ذلك لقد قيل بأن الإنتاجية المختلفة هي في جزء منها نتيجة للترتيبات التنظيمية التي تشجع المنشآت السوفيتية للاحتفاظ بالعمالة الغير ضرورية حتى في الأجل الطويل.

هل نعتبر تحقيق ما يسمى بالعمالة الكاملة في الاتحاد السوفيتي كنصر من عناصر النظام الاقتصادي، هي مشكلة سياسة اقتصادية يستطيع النظام

تغييرها إذا أراد، أم هي مشكلة ايديولوجية أساسية، أو ماذا؟ قد يجادل القادة السوفيت أن تحقيق العمالة الكاملة عنصر ايديولوجي ويجب (من التعريف) القضاء على البطالة في ظل النظام الاشتراكي؟ فيوغسلافيا التس تصنف على إنها نظام اقتصادي اشتراكي تواجه مشكلة بطالة كبيرة ودائمة مما يجعلها تبدو للغربيين على إنها حالة شاذة وكذلك المجر.

في المجر يمكننا ملاحظة نظام من المفروض أنه تم القضاء فيه على البطالة في الخمسينيات وفي ظل النموذج السوفيتي (الستاليني). لكن في ظل آلية الاقتصاد الجديدة في السبعينيات والتي قدمت لتحقيق الكفاءة ولتحسين دمج النظام المجري للسوق الدولية أصبح موضوع معدل البطالة الممكن السماح به أحد مشكلات السياسة الاقتصادية.

ولربما يمكن القول معتمدين على أُسس فنية أن النظام السوفيتي لم يقض على البطالة، لقد أقيم نظام اقتصادي مركزي نسبياً يمكن من خلاله تحقيق أحد أهداف السياسة مثل العمالة الكاملة على أن يكون الثمن هو الكفاءة. ويستطيع المرء أن يتصور هدف سياسة مشابه تبنته الحكومة الأمريكية (كما هو الحال بقانون العمالة الكاملة لعام ١٩٤٦). ولسوء الحظ ونظراً لمحدودية الآليات التي يتم التحكم بها لم تستطيع الولايات المتحدة تحقيق ذلك الهدف إلى حد كبير بسبب عدم قدرتها إجبار الوحدات الاقتصادية (المنشآت) قبول الكفاءة الناتجة. لذلك وفي نظامنا يتحقق الهدف عن طريق نظام للحوافز مثل منح الصناعة معونات كثيفة من نوع أو آخر لتوظيف أناس ليس للمنشآت بهم حاجة. لقد اخترنا كقاعدة الكفاءة على العمالة الكاملة بينما اختار الاتحاد السوفيتي حتى الآن العمالة الكاملة على الكفاءة. وقد يتم إجبار صانعي السياسة إحلال هدف سياسي محل آخر، في هذه الحالة زيادة الكفاءة بتكلفة من بعض البطالة. ومن الواضح أن ليس هناك هدف وطريقة واضحة تماماً نستطيع عن طريقها عزل وتصنيف أثر الإيديولوجية على النتائج.

كما ذكرنا منذ البداية هناك ميل لتحديد عناصر النظم بناء على سهولة

القياس. ونظراً لصعوبة قياس الإيديولوجية أو حتى وصفها فليس من المحتمل تصنيفها على إنها عنصر من النظام الاقتصادي ومن ناحية أخرى، باستطاعة نظام من المعتقدات أن يكون آلية قيادة فعالة لتحقيق الأهداف. ويشهد بذلك الاضطراب الاقتصادي القديم في الصين والناتج عن اعتبارات إيديولوجية[٢].

إن النظم الاقتصادية تعيش محصورةفي بيئة طبيعية وتلك البيئة تؤثر على النتائج الاقتصادية. ونجد أن التجربة الكوبية مهمة في هذا المجال (والتي لم نتعرض لنقاشها). لقد كان أحد المميزات التاريخية للنظم الاشتراكية المخططة درجة كبيرة من العزلة من ناحية التجارة الدولية. إن تلك النظم تعاملت تاريخياً بالتجارة مع دول رأسمالية واشتراكية بمستويات (نسبة لإنتاجها الكلي) آدنى من التي يجدها المرء لنظم اقتصادية سوقية رأسمالية على نفس المستوى من التطور الاقتصادي.

ومع أن دراسة النظام الاقتصادي الكوبي بينت العديد من مكونات النموذج السوفيتي. إلا أنه لا يتوقع المرء من كوبا أن تتبنى استراتيجية التجنب التجاري المتطرفة نظراً لصغر حجمها ولأثر الحدود الجغرافية على تنوع اقتصادها الداخلي[٣]. وحتماً لو كان ممكناً مقارنة كوبا باقتصادات سوقية متشابهة فيما عدا النظام الاقتصادي ربما لوجدنا أن كوبا تطابق نموذج التجنب التجاري لدرجة ما. على كل حال، بالمقارنة بدول اشتراكية مخططة أخرى لا يتوقع المرء أن يكون التجنب التجاري أحد المكونات الرئيسية لسياسة كوبا التجارية.

إجمالاً من المحتمل أن عدد القوى ـ سياسة، إيديولوجية، بيئة طبيعية ـ سيعدل بالضرورة شكلاً معيناً من النظام الاقتصادي حسب اختلاف التطبيقات. ولا زلنا نود تصنيف جميع تلك الحالات كنظام اقتصادي واحد ولكن يجب علينا الأخذ في الحسبان أهمية العوامل اللانظامية nonsystem (أو المتعلقة بالنظام). وبالإضافة للمدخلات التقليدية لعملية الإنتاج هناك عدد كبير من القوى التي تؤثر على النتائج الاقتصادية. وفي الدول التي

استعرضناها خاصة ذات النظم الاقتصادية المشابهة يمكن عزو بعض الفوارق في النتائج إلى تلك العوامل اللانظامية. فمثلاً، الأداء الاقتصادي في اليابان والمانيا الغربية والمانيا الشرقية قد تأثر ولربما بقوة بأخلاق العمل والإنضباط الغير قابلين للتنمية. وكان الأداء في الصين متأثراً بالإضطرابات الإيديولوجية (القفزة العظيمة للأمان، والثورة الثقافية) وتأثر الاقتصاد اليوغسلافي كثيراً بالنزاعات الإقليمية والعنصرية. ولسوء الحظ، ونظراً لعدم القدرة على قياس تلك العوامل يميل الاقتصاديون إلى إهمالها وتبقى لتلفت أنظار علماء اجتماع آخرون لها.

النظم الاقتصادية ـ تطور وتقارب:

Economic Systems - Development and Convergenve:

دعنا ننتقل قليلاً لفكرة مختلفة: كيف تتغير النظم الاقتصادية مع الزمن. لقد قمنا بتحليل النظم الاقتصادية وأثرها على النتائج الاقتصادية بصورة ساكنة. ولكن من الواضح أنه عندما نحاول ربط النظام الاقتصادي بالنتائج نجد أن كلاهما يتغير مع الزمن ومن المحتمل أن تستمر عملية التغير في المستقبل. إن أحد مظاهر الفكر الماركسي الأساسي هي أن النظم والنتائج تتغير بصعوبة inexorably (وبطريقة متوقعة مسبقاً) مع الزمن (انظر الفصل الرابع). ونتيجة لحقيقة أن النظم غير قابلة للتغيير immutable قد دفع العديد من المراقبين لاقتراح ضرورة دراسة ليست للنظم الاقتصادية نفسها ولكن لعملية النمو الاقتصادي. ويقترح بعض المراقبين أن عملية النمو الاقتصادي حتى في الحالات التي يختلف فيها النظام الاقتصادي فإنها تقدم مميزات توحيد هامة علاوة على ذلك يقال بأنه حتى عندما تبدأ عملية النمو الاقتصادي من خلال ترتيبات تنظيمية مختلفة كبيرة فإن عملية التقارب convergenve تضمن نتائج متشابهة في الأجل الطويل. في هذا الجزء سنفحص بنوع من التلخيص طبيعة النمو الاقتصادي وعلاقتها بالنظم الاقتصادية ومبدأ الالتقاء.

يتطلب منا التحليل الحركي للنظم الاقتصادية المختلفة وأثرها على النتائج الاقتصادية أن يشمل تفسير لآليات التغيير. ولقد خصصت دراسات التنمية الاقتصادية اهتمام بهذا السؤال أكثر مما خصصته فروع النظم الاقتصادية المقارنة. وفعلاً، فإن قبول الفكرة الماركسية يعود إلى حد كبير لاحتوائها على مراحل نمو اقتصادية واجتماعية حتمية. على عكس نظريات المراحل الأخرى مثل تلك التي اقترحها روستو W. W. Rostow(٤) فإنها توفر تفسيراً لكيفية وسبب انتقال المجتمع من مرحلة لأخرى. وفعلاً، فيما عدا نظريات المراحل تحتوي دراسات التنمية على ثروة من المجادلات لتفسير التطور الاقتصادي.

ولم تشر معظم التفسيرات لدراسات النظم الاقتصادية. وتتم عملية التنمية بناءاً على التفسيرات السائدة mainstream على أساس حركية الطلب والعرض والتغيير التقني مما يؤدي إلى تحول هيكلي من مجتمع يعتمد أساساً على الزراعة إلى مجتمع يعتمد على الصناعة (متمدن). وتركز تلك الدراسات على ميكانيكيات توفير المدخلات إلى عملية الإنتاج مما يضمن التراكم وبالنهاية زيادة متوسط دخل الفرد. لماذا يحصل ذلك التغيير بداية (ولماذا اقتصر على أقلية من سكان العالم) فليس هناك تفسير إلى حد بعيد ما عدا اجابات عامة جداً - مثلاً تفسير «التخلف النسبي backwardness relative» الذي اقترحه اسكندر جرشنكرن Alexander Gerschenkron(٥) وحتى التفسير الأكثر عمومية الذي قدمه سايمون كوزنتس Simon Koznets بأن سبب التنمية هو التطبيق المنتظم للمعرفة العلمية على النشاطات الاقتصادية(٦). إن اقتصاديات التنمية تميل إلى التقليل من أهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه المميزات المؤسساتية في عملية التنمية مع أن معظم اقتصادي التنمية يجادلون أن عملية التنمية لن تحصل بدون الخلق الآني للهيكل التنظيمي الملائم وهي نقطة ركز عليها كوزنتس وروستو وجيرشنكرن وكذلك ماركس وحديثاً فقط أعطى الاقتصاديون العامون مثل لويد رينولدز Lloyd Reynolds اهتمام صريح explicit للتنمية الاشتراكية كبديل في هذا الإطار التنموي(٧).

أما بالنسبة لقارىء دراسات التنمية والنظم الاقتصادية فإن منهج البحث الهام يبدو له وفي الحال واضحاً. فإذا اعتقدنا أن للفوارق بين النظم أثر هام على النتائج الاقتصادية فلماذا لا نفحص عملية التنمية الاقتصادية في ظل نظم اقتصادية مختلفة؟ نستطيع أن نعمل ذلك ولكن ليس بالإنتظام أو بأنواع الضوابط التي نرغبها. إن الصعوبة الأساسية تكمن في أن تجربة التنمية الاقتصادية في ظل الاشتراكية المخططة محدودة بخمسة وستين سنة من النمو السوفيتي. وتاريخ ما بعد الحرب في أوروبا الشرقية والسجل الصيني ضعيف في توثيقه الزمني Poorly Chronicled ومن الناحية الأخرى فإننا أمام حقيقة زمنية تزيد عن قرن من التاريخ الإحصائي المسجل عن التنمية الرأسمالية.

ويبدو واضحاً من أعمال هولس تشنري Hollis Chenery وسايمون كورنتس وغيرهم أنه بناء على دراسة عدد كبير من النظم الاقتصادية الرأسمالية والاشتراكية منها فإنه باستطاعة الفرد ملاحظة انتظام regularities في نمط التنمية الاقتصادية(٨). وفي المراحل الأولى من التنمية الاقتصادية يتركز العمل ويتولد الإنتاج بشكل أساسي من القطاع الزراعي. وعندما تستمر عملية التنمية يبدأ القطاع الصناعي تدريجياً في السيادة على القطاع الزراعي. ويرتفع نصيب قطاع الخدمات من القوى العاملة ويرتفع نصيب الصناعة الثقيلة من الإنتاج الصناعي. وعلاوة على ذلك، فإن الانتظام في العوامل الأخرى لا يمكن ملاحظته ـ مثل مصادر تراكم رأس المال (الأجنبي مقابل المحلي)، وحركية التغيير السكاني، ودور التجارة الدولية في عملية التنمية.

هل بإمكاننا من ملاحظة هذا الانتظام أن نعتبر النظام الاقتصادي عنصراً متغيراً في عملية التنمية. لقد جادل جان مونتياس Montias وفردرك برايـر Proyor وبول جريجوري Gregory وجور أفر Ofer وغيرهم عمل ذلك تماماً. وبعملهم لاحظوا الانتظام في عملية التنمية الاشتراكية والتي يمكن مقارنتها بالإنتظام الملاحظ في عملية التنمية الرأسمالية(٩). فما هو هذا الانتظام؟

يمكن أخذ ملاحظات عامة حول أنماط التصنيع المقارن. فالنظم الاقتصادية الاشتراكية المخططة (مقارنة بالنظم الرأسمالية على نفس مستوى

التطور) تركز على الصناعة الثقيلة كثيفة رأس المال ولا تأبه بالنشاطات المتجهة نحو الخدمات وتخصص موارد عمالية كبيرة للزراعة، وتحافظ على نسبة ضئيلة نسبياً للتجارة الأجنبية. وتخفض نسبة الاستهلاك وتوفر التعاونيات حاجات استهلاكية بنسبة أكبر حيث توفرها الدولة مباشرة، ونسبة الاستثمار مرتفعة وتتركز على نشاطات الصناعة الثقيلة. وتتم المحافظة على مستويات عمالة عالية ويتوزع الدخل بعدالة أكبر مقارنة بالدول الرأسمالية. ويحدث تحول سكاني من معدلات ولادة ووفاة عالية إلى معدلات ولادة ووفاة منخفضة.

غالباً وفي جميع الحالات فإن نموذج التنمية الاقتصادية الاشتراكية اتجاهياً ينسجم مع النمط الرأسمالي. فتغيرات حصة القطاع الاعتيادية تحصل كما هو في ظل التنمية الاقتصادية الرأسمالية. إذ يحصل الانخفاض (الارتفاع) في حصة الاستهلاك (أو الاستثمار) أيضاً في ظل التنمية الرأسمالية وكذلك الانخفاض في نسبة التجارة وتزايد المساواة في توزيع الدخل. إن ما يميز التجربة التنموية الاشتراكية عن الرأسمالية هو السرعة وحجم الانتقال في نمط تخصيص الموارد وبالنظر لذلك مع مرور الزمن فإن التغييرات التي تتطلب خمسين إلى مئة سنة في المجتمعات الرأسمالية تضغط إلى عقد أو عقدين في المجتمعات الاشتراكية. وبالنظر في إطار قطاعي - Cross Sectional نجد أن المجتمعات الاشتراكية المخططة تميل لتحقيق نمط تخصيص للموارد مشابهاً للدول الرأسمالية على مستويات أعلى بكثير من التنمية الإقتصادية.

فبناءاً على السرعة واتجاه التغيير الذي نلاحظه في النظم الاشتراكية المعاصرة قد يكون من المفيد مقارنة هذه النظم ليس بالنظم الرأسمالية عامة ولكن بالنظم الرأسمالية المعاصرة ذات النمو المرتفع. إن تلك المقارنة ستأخذ في الحسبان حقيقة كون النظم الاشتراكية التي نفحصها أتت عملية تنميتها متأخرة Late developers وبالتالي توصلت لتقنية لم تكن متوفرة للدول التي بدأت تنميتها قبلئذ. إن تلك الأنواع من الأنماط يمكن ملاحظتها عندما

نقارن النظم الاشتراكية المخططة بالرأسمالية السوقية. على كل حال، هناك مشاكل تواجه هذا النوع من التحليل تستوجب الحذر عند تفسير تلك النتائج. فبينما جادلنا بأن الأسماء الوصفية nametags الملصقة على النظم المختلفة هامة كآلية للتصنيف والفهم إلا إننا ركزنا على أن آليات النظام قادرة على أن يعاد استزراعها من وضع لآخر. وبدلاً من مقارنة اقتصادات تعتبر عادة رأسمالية سوقية واشتراكية مخططة، قد يكون من الأفضل مقارنة اقتصادات تستخدم أولاً تستخدم تخطيط الاقتصاد القومي والتي تتفاوت من ناحية المساواة في توزيع الدخل أو درجة الملكية العامة. ومن الواضح أن هناك أبعاد متنوعة جداً لمقارنة الأنماط الصناعية والتي لم تتم درسة معظمها تجريبياً(١٠).

والوجه الثاني المهم في المقارنة التنموية للإشتراكية والرأسمالية يشتمل على عنصر الزمن. لقد تمت معظم هذه المقارنات خلال فترة تاريخية زمنية قصيرة تحدها مشاكل التصنيف وتوفر وقابلية مقارنة البيانات. وفي حال الحصول على نظرة تاريخية كافية ستتيح مقارنة أنماط التصنيع الإشتراكي الرأسمالي مع الزمن أن نأخذ في الاعتبار بعض الأسئلة الرئيسية المهمة. لقد لاحظنا أن الاقتصادات الاشتراكية المخططة قد سارعت عملية التغيير الهيكلي الذي يقترن (ويميز) التنمية الاقتصادية. إن هياكلها الاقتصادية متقدمة إجمالاً عن مستويات تنميتهم الاقتصادية(*). إن هذا النمط من تخصيص الموارد قد اختير نظراً للإعتقاد بأنه سيؤدي إلى معدلات نمو في الإنتاج أعلى مما يمكن تحقيقه في ظل أنماط تخصيص رأسمالي عادي للموارد. وفي المستقبل هناك بديلان ممكنان. أولهما أن هذه الفوارق الهيكلية ستبقى وبعدها سيتضح بأنها مظاهر دائمة في النظام الاقتصادي. والبديل الآخر هو أنه ستصبح المظاهر

(*) إنها أكثر تقدماً من حيث الحصص العالية للصناعة الثقيلة والإستهلاك المنخفض ومعدلات الاستثمار المرتفعة. ومن نواحي أخرى يمكن أن تعتبر أقل تقدماً (نتيجة لحصة قطاع الخدمات المنخفضة).

الهيكلية الرأسمالية والإشتراكية ومن ثم أنماط تخصيص الموارد أكثر تشابهاً.

ولقد مال البديل الثاني لدعم للتفسير المسمى عادة بفرضية التقارب convergence hypothesis(١١). دعنا نفحص هذه الفرضية بتفصيل أكبر ونأخذ في الاعتبار على وجه الخصوص بعض الدلائل المتوفرة.

لاحظ الاقتصاديون وغيرهم من دراسي عملية التنمية الاقتصادية والتحديث ظاهرة عملية الانتظام regularities حتى عندما تسود نظم مختلفة. والفكرة الأساسية من فرضية التقارب هو إنه عندما تبدأ عملية التنمية تصبح النظم الاجتماعية والنظم الاقتصادية كمكون لها وحتى عناصر النظام والآليات تصبح أكثر تشابهاً مع مرور الوقت. والمصدر الأساسي لذلك التغيير هو التشابه المفترض للقوى الأساسية التي تواجه حتى النظم المختلفة جداً ـ مثلاً، العصرنة، تكون جماعات المصالح، والعمل في المصانع والحياة في المدينة، وتعقيد العملية الإنتاجية، والتعددية. وحالة الاقتراب الأساسية ستكون كما يلي. مع أن النظم الاقتصادية قد تختلف في الطريقة التي تخصص بها الموارد وعند نقطة معينة من الزمن، فإن الفرق يميل للتلاشي مع مرور الزمن كرد فعل لتوحيد القوى الأساسية للتنمية الاقتصادية.

كيف يلاحظ الفرد إذا كانت عملية التقارب في تكون أم لا، وما هي جدارة هذه الفرضية؟ كما ذكرنا على طول هذا الكتاب بالإمكان أخذ الحالة المثالية بمقارنة نماذج نظم مختلفة واحد من الآخر أو نستطيع مقارنة نظم اقتصادية في عالم الواقع. ولسوء الحظ، فإن وجهة النظر هذه يتم تجاهلها غالباً، وهناك ميل كبير لمقارنة حقيقة نظام معين مع نموذج آخر. ومثلاً، هناك انتقاد يوجه ضد نموذج المنافسة الكاملة الرأسمالية وليس ضد حقيقة الرأسمالية المعاصرة والعكس صحيح. وتقابل عدم الكفاءة للتخطيط السوفيتي بنموذج المنافسة الكاملة الرأسمالية وفي كتب الدراسة السوفيتية أوصاف التخطيط السوفيتي الكامل مقدمة على انها تمثل حقيقة التخطيط السوفيتي.

والمدخل الأكثر فائدة قد يكون مقارنة مدى اختلاف الحقيقة عن النموذج وهل الإبقاء عن النموذج أكثر في حالة الرأسمالية أو الاشتراكية وكيف تختلف تلك الفوارق مع مرور الزمن. إن نموذج النظام الاقتصادي الاشتراكي المخطط أقل تطوراً عن النظام الاقتصادي الرأسمالي. لذلك تتم معالجة التغيرات في النظم الاقتصادية الرأسمالية إلى حد كبير من حيث تغير النتائج وتوصف التغيرات في النظام الاشتراكي المخطط عادة الإصلاح الاقتصادي economic reform.

وإذا قارنا النماذج مع النظم في حالة الواقع فإنه من المهم مقارنتها عند نقطة زمنية معينة، ومن ثم مقارنتهما مرة ثانية بعد أن يتم التغيير (أو الإصلاح). وحينئذ فقط يكون باستطاعتنا الدفاع عن أو الهجوم على التقاء النظم (أو نماذج النظم) مع مرور الوقت.

وهناك مشكلتان أساسيتان في قياس الإلتقاء:

أولاً - إذا نظرنا إلى التقارب من حيث آليات النظام أو من النتائج، فكيف يختار المرء قائمة المتغيرات التي نقيس ونقوم بها الاقتراب والتغيير؟ ليس هناك طريقة نستطيع من خلالها اختيار تلك القائمة بدون تدخل الأحكام القيمية الشخصية.

ثانياً - حتى إذا اتفقنا على قائمة بتلك المغيرات فكيف يكون باستطاعتنا تجمعها لملاحظة التغيير مع الزمن؟ فهل نعطي لكل متغير نفس الوزن أم هل سنعتبر بعضها أكثر أهمية من غيرها؟ وفي كلا الحالين، كيف سنختار الأوزان؟ إنه من الصعب تحديد نموذج لعملية التقارب يكون وبدون أي شك خاضعاً للإثبات التجريبي المقبول.

إن معظم دراسات التقارب قد اختارت متغيرات عشوائية وركزت على التغيير في هذه العوامل مع مرور الزمن. ومثلاً، لقد قيل بأن الإصلاح الاقتصادي في الاقتصادات الاشتراكية المخططة في الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية قد كان إلى حد كبير على صورة إدخال قوى السوق وتطبيق الربح

كمعيار للنجاح الإداري. وفي نفس الوقت، هناك ادعاء بأن تقديم التخطيط القومي الاقتصادي وعند الحد الأدنى توسيع دور الحكومة في تخصيص الموارد قد كان الاتجاه في بعض النظم الرأسمالية السوقية الغربية. لذلك فهناك ادعاء بأن الآليات المستخدمة لتخصيص الموارد تصبح أكثر فأكثر تشابهاً عند مقارنتها على مرور الزمن في هاتين الحالتين. وإذا تركنا مشاكل القياس جانباً فإن باستطاعة الفرد إيجاد بعض الدلائل لدعم تواجد الظاهرتين ـ توسع في دور الحكومة في الاقتصادات الرأسمالية الأساسية، وتوسع في دور السوق في الإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية. على كل حال، فإنه من الصعب القفز من هذه الحوادث المعزولة (أو لتقويم حجمها وأهميتها) للتوصل إلى نظرية عامة عن التقارب الاقتصادي.

لقد حاولت دراسات التقارب أن توسع مفهوم التقارب أيضاً للمجالات الغير اقتصادية مثل التقارب السياسي والاجتماعي. إن ذلك المدخل يعاني من نفس المشاكل المنهجية، كيف يستطيع الفرد تحديد (قياس) التقارب السياسي السياسي الاجتماعي كظاهرة متعددة الاتجاهات، ونظراً لأن النظم الاقتصادية متعددة الإتجاهات كيف يستطيع الفرد أن يتوصل إلى أحكام عامة حول اتجاه الحركة لكل النظم الاقتصادية؟

ويبقى هناك تفسير آخر لفرضية التقارب المرتبطة بملاحظة التغيير الهيكلي[١٢]. فإذا تم التركيز على الصناعة الثقيلة الكثيفة رأس المال (وتقليص قطاع الخدمات) عند المراحل المبكرة من التنمية الاقتصادية كما في حالة الاتحاد السوفيتي فهل ستقترب حصص تلك القطاعات إلى حصص «عادية» normal (كما هي محددة بالحصص في الدول الرأسمالية المتقدمة) عند مرحلة لاحقة أو أكثر نضجاً من حيث التنمية الاقتصادية؟ لقد وجدنا الدراسات القطاعية للنظم الاشتراكية والرأسمالية إنه عندما تكون مستويات التنمية ثابتة، فإن النظم الاشتراكية تبدو أقل تحضراً under urbaanized مقارنة بالنظم الرأسمالية. فهل سيستمر ذلك الفرق وهل سيتحرك نمط التحضير الاشتراكي بالنهاية في اتجاه الأنماط الرأسمالية في التحضر؟ فبناءاً على

مفهوم التقارب هذا يمكن ملاحظة التغيير في النظام التحتي من خلال التغيرات في أنماط تخصيص الموارد الملاحظ. ومع أن فكرة التقارب الهيكلي مرغوبة لأنها تبدو أكثر قابلية لتكملة مفاهيم التقارب الأخرىَ إلا أن الموضوع يبقى مفتوحاً لدراسات إضافية في المستقبل.

وعلى الرغم من صعوبة اثبات أو إنكار الإتجاه نحو التقارب الاقتصادي فإن فرضية التقارب موضوع شائع بين محللي النظم الاقتصادية المقارنة. والسبب العام لبقاء الاهتمام في التقارب هو التأكيد المستمر على الإصلاح الاقتصادي في النظم الاشتراكية المخططة. ومع إنه ينقصنا نظرية عامة في التعديل الاقتصادي لهذه النظم إلا أن الموضع يستحق دراسات إضافية(١٣).

الإصلاح الاقتصادي للنظم الاشتراكية:

Economic Reform of Sicialist Systems:

يعني مفهوم الإصلاح في النظام الاقتصادي عادة تغيير، أو تحسين هام في هيكل وعمل النظام. إنه على كل حال، مفهوم يصعب تعريفه بدقة(١٤). فمثلاً، هل يجب شمل التغييرات العملية البسيطة التي تحصل من يوم لآخر أم هل يجب اقتصار المفهوم على التعديلات الأساسية التي قد تغير التصنيف الأساسي للنظام الاقتصادي؟ كمثال على التغيير الأخير نجده في حالة التخلي المبكر ليوغسلافيا عن التخطيط الاقتصادي المركزي وتقديم النظام الاقتصادي السوقي بإدارة العمال الذاتية. من الواضح أن معظم ما نصنفه عادة على أنه إصلاح اقتصادي يقع في مكان متوسط بين هذا وذاك وبالتحديد فإن التغييرات الكبيرة تأخذ مكانها داخل النظام لكنها لا تغير تصنيف النظام الاقتصادي.

ما مدى الإصلاح الاقتصادي في الاقتصادات الاشتراكية المخططة؟ من الصعب التعميم. لقد كرسنا اهتمام فردي للإصلاح الاقتصادي في الاتحاد السوفيتي والمانيا الشرقية، والصين، والمجر ولكن تبلورت الأنماط التالية. لقد حاولت معظم الإصلاحات في النظم الاشتراكية المخططة تغيير الطريقة

التي يتم بها تنفيذ عملية التخطيط والإدارة في المنشآت. وقد يكون ذلك الإصلاح تنظيمياً وقد يحتوي على تغييرات في المستويات التي تتخذ عندها القرارات وتنفذ. ولقد تمت تلك التغييرات عادة في داخل الترتيبات التنظيمية الموجودة أو بتعديل الهيكل التنظيمي الموجود لإضافة أو حذف وحدات (مستويات) اتخاذ القرارات. والآليات المستخدمة لاتخاذ القرارات ـ مثلاً التوازن ما بين توجيهات الخطة مقابلة بتوجيهات من النوع السوقي ـ قد تغيرت كما تغيرت أيضاً قواعد الحكم على متخذي القرارات. وركز جزء كبير من الإصلاح الاقتصادي على تناغم سلوك مقرري توجيهات الخطة ومنفذي تلك التوجيهات عند المستويات الدنيا. واحتوت تلك التغييرات على محاولات لتحسين تدفق المعلومات وإنشاء ترتيبات حوافز أفضل. ويمكن ملاحظة التغييرات من تلك الأنواع بدرجات متفاوتة في معظم النظم الاقتصادية الاشتراكية المخططة منذ بداية الستينيات وصممت معظمها لتجعل النظام يعمل بطريقة أفضل وخاصة بتبني النظام لضرورات تخصيص الموارد في بيئة متغيرة. وكان دور المنشأة جزء أساسي في معظم برامج الإصلاح الاشتراكي وخاصة ترتيبات اتخاذ القرارات داخل المنشآت.

ومع أن كثير من الاهتمام قد انصب على الاصلاح الاقتصادي إلا أنه من الصعب عزل أثر تلك التغيرات على النتائج الاقتصادية. ففي بعض الحالات مثلاً، المجر ـ كانت طبيعة الإصلاح (تغيير أساسي نفذ بسرعة) ذات أثر هام متوقع. لكن الإصلاح المجري حديث جداً بحيث لا يسمح بحكم حتمي عن أثره النهائي أو استمراريته. وعلاوة على ذلك لقد حددت عدد من القيود constraints داخلية وخارجية الدرجة التي تم بها تنفيذ الإصلاح. وفي حالات أخرى ـ مثلاً الإتحاد السوفيتي ومعظم أوروبا الشرقية ـ كان هناك سلسلة طويلة من الإصلاحات المعتدلة، وكان لجميعها ربما بعض الآثار البسيطة ولم يكن أحدها كبيراً والعديد منها قد تم التراجع عنه(١٥).

وطبيعي أن هناك العديد من الأسباب التي جعلت الإصلاح الاقتصادي

صعب التنفيذ في مجتمعات اشتراكية مخططة ولكن تذكر ثلاثة نقاط: هامة:

أولاً - في أي مجتمع اشتراكي أو رأسمالي هناك قوى تعمل دائماً ضد التغيير حفاظاً على الاستقرار وبشكل خاص للحفاظ على الوضع الراهن. إن التغيير الاقتصادي والاجتماعي صعب التوليد والتنفيذ حتى في مجتمع اشتراكي حيث تتمتع الدولة والحزب الشيوعي بأدوار قوية. على كل حال، يتطلب الإصلاح الاقتصادي الكبير في تلك المجتمعات تحويل سلطات أكثر للمدراء وقوى السوق الغير شخصية وبالتالي يخفف من سلطة النخبة الحاكمة.

ثانياً - جادلنا على طول هذا الكتاب إن نموذج النظام الاقتصادي الاشتراكي المخطط أقل تطوراً من نموذج النظام الرأسمالي الاقتصادي. وفي الحقيقة، فإن أولئك الذي يحاولون الإصلاح الاقتصادي في تلك النظم يعملون في تيار غير شرعي وأن اندماج الأوجه الجزئية لنموذج السوق في النظام القائم ليست بالمهمة السهلة[١٦]. فجزء من الإصلاح الذي يكثر الحديث عنه والذي أقامه كوسيجن Kosygin في الستينيات في الاتحاد السوفيتي يتعلق بلا مركزية قرارات الاستثمار. وبأن تعطي المنشآت سلطة جديدة للإحتفاظ بالأرباح وباستخدام جزء منها في استثمار المنشآت كما تحددها المنشآت نفسها. ولقد ثبت أن هذا النوع من الإصلاح مستحيل التنفيذ. ففي غياب سوق لشراء السلع الاستثمارية لم تستطع المنشآت استغلال أرصدة الاستثمار التي بحوزتها. والطريقة الوحيدة هي من خلال طريق طويل داخل سلم هرمي في النظام التخطيطي. لذلك لا يمكن تنفيذ إصلاح جزئي مثل تعديل قواعد الاستثمار بدون تعديل إضافي للآليات المستخدمة لتخصيص السلع الإنتاجية. وذلك النوع من التعديل لم يتم بعد تنفيذه.

ثالثاً - يشير فحصنا للإصلاح الاقتصادي الاشتراكي خاصة في المجر والصين أن هناك تكاليف ومنافع لتلك النظم. فمثلاً في حالة المجر أدت المحاولة لتحسين كفاءة المنشآت لجعل المنشآت المجرية أكثر تنافسية في

أسواق الصادرات مما أدى إلى صعوبة الاحتفاظ بالعمالة الكاملة وصعوبة تجنب التضخم. فهل عند القادة السياسيين والاقتصاديين للنظم الاقتصادية والاشتراكية الاستعداد لقبول تلك المبادلات trade - offs؟ وهل هذه المبادلة ممكنة في الاتحاد السوفيتي الذي قيل للمواطنين فيه ولعديد من السنوات بأن البطالة لا تتواجد في النظم الاشتراكية؟

كما ذكرنا في الفصل الثاني عشر لقد تخلفت الاقتصادات الاشتراكية المخططة عن منافستها الرأسمالية في نسب النمو بسبب التقدم في الإنتاجية والذي كان دائماً الهدف المعلق للتعديل الاقتصادي في النظم الاقتصادية الاشتراكية المخططة[١٧]. ولقد اعترف القادة السياسيون والاقتصاديون في تلك النظم بالحاجة لتحسين الإنتاجية لكي ترتفع مستويات المعيشة بمعدلات معقولة وسريعة. وقد يأتي التغيير من الخارج جزئياً وكذلك الاهتمام المتجدد في التكامل الجزئي للنظم الاقتصادية الاشتراكية المخططة في الاقتصاد العالمي الرأسمالي. وإلى حد كبير على كل حال يجب أن يأتي التغيير من الداخل ومن طرق أفضل لاستخدام الموارد الموجودة من خلال التغيير التقني. والمفهوم الرئيسي إذن هو تكثيف الاستخدام الأفضل للموارد المتوفرة.

إن من الصعب التعميم على نجاح الإصلاح الاقتصادي في النظم الاشتراكية المخططة. وهناك حالات طبق فيها الإصلاح على فترة طويلة وحالفه بعض النجاح (المجر)، وهناك حالات أخرى (وهو الشيء الاعتيادي) تم تقديم إصلاحات ولعدة سنوات وتم الإعلان عنها ومن ثم أهملت كلياً (في الاتحاد السوفيتي والمانيا الشرقية) ولم يكن لها سوى آثار دائمة قليلة جداً. وتبقى الكتب مفتوحة على موضوع الإصلاح الاقتصادي. وعلى ما يبدو لم يتم التوصل بعد إلى توليفة عامة general formula ـ على الأقل ـ ليست واحدة تحافظ على الرقابة المركزية على تخصيص أساسي للموارد بينما متيحة اتخاذ القرارات لزيادة الإنتاجية على المستوى المحلي. وفي الوقت الحاضر، لا يبدو أن هناك تجربة هامة بتوليفة جديدة وحيوية ومعظم

التوليفات التي تمت تجربتها كان الدافع لها أداء اقتصادي رديء. وما على المرء إلا النظر إلى الصين حيث يتم تقديم إصلاحات جزئية Piecemeal في نظام على مستوى منخفض جداً من التطور الاقتصادي.

ومع صعوبة التعميم فإننا نعتقد أن النقاط التالية صحيحة حيث حدثت أكثر الإصلاحات أهمية وذات آثار دائمة في دول معتمدة بثقل على التجارة الخارجية وخاصة التجارة مع الغرب.

أولاً - يبدو أن الدول التي تستطيع المنافسة في الأسواق الدولية لاتستطيع ذلك ضمن قيود التخطيط المركزي الجامد.

ثانياً - إن أهم مميزات الإصلاح الاقتصادي في الدول الاشتراكية هو غياب الإصلاح. فاقتصادات الإتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية تعمل اليوم بنفس نظام التخصيص المركزي للموارد الذي كان قائماً قبل خمس وثلاثين عاماً. وكانت مقاومة التغيير هي السمة الدائمة في التخطيط السوفيتي النوع.

ثالثاً - يبدو أن الهم الأكبر للإصلاح يهدف إلى تحسين نظام التخطيط القائم وليس لنقل المسئولية إلى المنشآت. ويستمر البحث في الاتحاد السوفيتي وغيره لإيجاد ترتيبات تنظيمية مثل دمج المنشآت في احتكارات. وبالإضافة للتغير التنظيمي يبدو أن هناك استراتيجية محافظة أخرى وهي محاولة التكثيف intensification من خلال التقنية الأجنبية.

التغيير الاقتصادي في النظم الرأسمالية:

Economic Change In Capitalist Systems:

إذا كانت السمة الهامة للإصلاح الاقتصادي في الاقتصادات الاشتراكية المخططة هو غياب التغيير الأساسي فما الذي نستطيع قوله عن التغيير الاقتصادي في العالم الصناعي الغربي؟ أنه بنفس الصعوبة إن لم تكن أكثر قياس التغيير في النظم الاقتصادية الرأسمالية. ففي المقام الأولى إن النظم الاقتصادية الرأسمالية غير ثابتة بل دائمة الحركة. وشهدنا عدداً من التغييرات الأساسية في عقد واحد من الزمن. لقد تمت إقامة نظام نقدي دولي جديد أعطى تخصيصاً أكثر للسوق في تحديد أسعار الصرف. وفي الولايات

المتحدة تم تبني قواعد جديدة لممارسة السياسة النقدية عام ١٩٧٩، وانسحبت الدول بشكل كبير من تنظيم الصناعات التنافسية المحتملة. علاوة على ذلك تعديل ضريبي حديث خفض بشكل كبير معدلات الضريبة الحدية للأفراد ذوي الدخل المرتفع. وفي المانيا الغربية هناك تجربة قائمة وأساسية في مجال التحديد المشترك codetermination.

وشهدت الدول الرأسمالية الصناعية أيضاً تغييرات سياسية هامة. وانتخبت حكومات محافظة في الولايات المتحدة وبريطانيا، وأخيراً المانيا. وهذا الميل المحافظ ـ الذي كانت فيه فرنسا هي الاستثناء ـ قد ركز على توسيع دور الحكومة في مجالات العناية الصحية المدعومة والتدخل الاقتصادي الحكومي وملكيتها للأرصدة القابلة للإقتراض. وأكثر الملامح وضوحاً للحركة باتجاه حكومات أكثر محافظة هو قلة التغيير النسبي. ولم تقدم أي من هذه الحكومات تغيير أساسي في نظم الرفاه الاجتماعي والأمان القائم. ويشير هذا إلى أن الإجماع الديمقراطي قد تشكل لصالح تلك النشاطات الحكومية. ومع صعوبة التعميم على السياسات الاقتصادية الأخرى فإن التغييرات الأساسية في آليات النظم الأخرى لا تبدو على إنها كانت نتيجة للتحول تجاه حكومات أكثر محافظة. وكلا النظم الاشتراكية والرأسمالية الاقتصادية تظهر استقراراً تنظيمياً.

النظم الاقتصادية ـ المستقبل:

Economic Systems - The Future:

إذا كان باستطاعتنا معرفة كيفية تأثير الفوارق في النظم على النتائج الاقتصادية (بعد التحكم بالقوى اللانظمية) فإننا سنكون في وضع يسمح لنا اعتبار النظام نفسه كمتغير في المجهود لتخصيص الموارد بكفاءة تجاه تحقيق الأهداف المرغوبة. ويمكن تعديل النظم أو عناصر النظام على الأقل كما نعدل الأهداف فعلاً، ويعتبر هذا سبباً مشتركاً لمحاولات الإصلاح الاقتصادي في النظم الاشتراكية المخططة ـ أي البحث عن نظام اقتصادي أمثل. وعلى

الرغم من أن ميدان النظم الاقتصادية المقارنة الآن بعيدة عن توفير أجوبة في هذا المجال إلا أن الموضوع سيبقى ذو أهمية أساسية من ناحيتين اثنتين على الأقل.

أولاً ـ في مجال الجدل الإيديولوجي الكبير ستبقى المقارنة بين الاقتصاد المخطط الاشتراكي من النوع السوفيتي واقتصاد السوق الرأسمالي من النوع الأمريكي سيبقى بغض النظر عن رغبة أو عدم رغبة الاقتصاديين بتلك الأسماء الوصفية nametages. إن وبإمكان الذين يحاولون تطوير إطار تحليلي كأساس لتلك المقارنة تحسين نوعية النقاش عن طريق مشاركتهم جموع المشاهدين لتجاربهم مع إن تلك التجارب والملاحظات قد تكون عند أفضل الأحوال غير كاملة.

ثانياً ـ وربما الأكثر أهمية، مع إننا لسنا قادرين على التعميم إجمالاً حول النتائج والنظم إلا إننا قادرين على قول الكثير عن آليات نظام معين والنتائج المرتبطة بها[١٨]. ومثلاً، اعتبرت آلية التخطيط على إنها آلية باستطاعتها (برشدانية أو بغيرها) إعادة توجيه النشاط الاقتصادي بسرعة أكبر من سرعة السوق. لذلك يجدها المرء قد استخدمت لزيادة معدل التراكم في الإتحاد السوفيتي، ونمط التنمية الصناعية في فرنسا، والخلاص من الفوارق الإقليمية في يوغسلافيا وهي نظم اجتماعية واقتصادية مختلفة جداً عن بعضها البعض. ومن المؤكد أنه ليست هناك آلية واحدة تطبق إجمالاً في كل مجال. كما وأن الآلية الواحدة قد تختلف عند اختلاف العوامل الأخرى مثل الإيديولوجية، ووفرة الموارد ومستوى التطور. ومن ناحية أخرى قد يتحدث الفرد عن نظام اقتصادي أمثل optimal وهو النظام الذي تتجمع فيه الآليات بطريقة مختلفة لتحقيق أهداف مختلفة مع التغييرات الملائمة مع مرور الزمن.

وبينما ركزنا على إمكانية تغير النظم الاقتصادية وآليات النظم مع مرور الوقت فقد فحصنا ذلك التغيير إلى حد بعيد بصيغة مجردة ـ أي من حيث تعديل النظم لتلائم الأهداف المتغيرة. وناقشنا على كل حال، نظم اقتصادية

متعددة في عالم الواقع وجمعناها بتوسع كنظم اشتراكية ورأسمالية. ماذا بإمكاننا القول عن المشاكل الحالية لتلك النظم وعن إمكاناتها من حيث التغيير في المستقبل والتأقلم؟ فبالنسبة للنظم الرأسمالية السوقية هناك موضوعين كبيرين سيشغلان النقاش الاقتصادي في العقد القادم. **أولاً** - هل تستطيع هذه النظم التغلب على مشكل تبدو غير قابلة للحل مثل التضخم والبطالة وموازين المدفوعات؟ وإلى حد ما أن هذا في الواقع سؤال متعلق بمدى قدرة نظام السوق، وهو المميز في قدرته على التكيف سابقاً، أن يتكيف مع الظروف الجديدة في المستقبل وخاصة تلك التي أتت فجأة من الخارج مثل أزمة الطاقة في السبعينيات.

وبعد الستينيات وهو العقد الذي بدى وكان به مناعة من دورة الأعمال، اهتز العالم الرأسمالي بسلسلة من الكسادات الحادة والتضخم الركودي، وأزمات الطاقة، والخلل في نظام النقد الدولي. ويبدو أن تباطؤ النمو في السبعينيات والثمانينيات كان نتيجة لدورة الأعمال وصدمات الطاقة. والسؤال الأكثر أهمية في الثمانينيات هو: هل يستطيع العالم الرأسمالي التحكم في دورة الأعمال بفعالة أكبر؟ ثانياً - هل سيكون بمقدور الدول الثرية حل مشكلة مستويات الاستهلاك العالية عموماً في حين تتواجد جيوب فقر حادة في نفس النظم، ناهيك عن الدول الفقيرة have - nots والسائدة في ساحة العالم الاقتصادية والسياسية. وإن هذا السؤال إذا ركزنا على وجه واحد فقط، يشمل أحكاماً شخصية عن العدالة التوزيعية فقط ولكن أيضاً عن أسئلة شائكة لا نعرف سوى القليل جداً عنها. إلى أي مدى نستطيع تغيير توزيع الدخل (داخل وعبر النظم) بدون التدخل بالهيكل السائد من الحوافز الاقتصادية؟ أي دور نريد أن نعطي نحن في أنظمة السوق الرأسمالية للحكومة أن تلعب في هذه العملية؟ إن هذه أنواع من الموضوعات التي ستواجه نظم السوق الرأسمالية في السنوات القادمة.

أما بالنسبة للنظم الاشتراكية المخططة في الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية والصين فإن الأسئلة التي تواجهها مختلفة جداً.

أولاً - هل تستطيع النظم الاقتصادية التي بنت ثروتها بشكل أساسي على نمط تنمية اقتصادية إنتشارية extensive أن تقوم بالتحول إلى تنمية اقتصادية كثيفة intensive؟ وسيبقى السؤال الأساسي في تلك الدول هو هل يمكن تحقيق زيادات في الإنتاجية سواء كانت على صورة تحويل للتقنية أم التجارة مع الدول الرأسمالية المتقدمة أم المكافآت الإدارية الملائمة لتشجيع الابتكار؟ فالتباطؤ المريب في تقدم الإنتاجية في السبعينيات والثمانينيات يجب قلبه (عكسه) إذا أرادت النظم الاشتراكية تقليل الفجوة التنموية مقابل الغرب الصناعي.

ثانياً - هل تستطيع هذه النظم طالما بقيت مغلقة عن العالم الخارجي ومعتادة على تقدم محدود في نفقات الاستهلاك، هل باستطاعتها الإنفتاح فعلاً لعادات النظم الاقتصادية والاجتماعية في الاتجاه نحو الاستهلاك؟ إن ذلك التحول ليس بالسهل بأي معيار وقد يشمل تغييرات أساسية في الطريقة التي تخصص بها النظم مواردها. وأخيراً، هل باستطاعة الدول الاشتراكية الفقيرة اتباع سياسة تنمية اقتصادية سريعة عن طريق المدخل السوفيتي أم أن الضغط من أجل زيادة آنية في الاستهلاك ستؤدي إلى تعديلات - مثلاً في دور التجارة الخارجية والمعونات؟ إن أهمية التفاعل الدولي ماثل في الدول الصغيرة مثل المجر وسيكون البحث عن نظام دولي اقتصادي جديد ذو أهمية مرتفعة لجميع الدول، وخاصة من حيث تعديل النظم الاقتصادية والآليات من قبل ولأجل التوسع في النشاطات الاقتصادية الدولية. وبينما نستطيع أن نجد تشابهاً في برامج الإصلاح إلا من المحتمل أن تبقى فوارق هامة دائماً. وسيفرض بعض هذه الفوارق تباين النظم القائمة، وغيرها سيفرضه عوامل غير اقتصادية إلى حد بعيد. وليس من الغريب أن يكون الاتحاد السوفيتي في مجال الإصلاح محافظاً جداً إنها دولة كبيرة وإلى حد كبير معتمدة ذاتياً ويمكنها التحكم في أثر التطورات العالمية على السكان المحليين. أما في المجر من ناحية أخرى يبدو أنه كانت هناك محاولة جديدة ضمن نطاق معين لدمج النظام في الاقتصاد العالمي. وأخيراً، الصين فعلى الرغم من انها

كبيرة ومعتمدة ذاتياً في المستقبل إلا انها قد تجبر على تبني الإصلاح لأن حضورها لمسرح التنمية كان متأخراً وتحت ضغط سكاني حاد.

ومع أن باستطاعة الفرد ملاحظة الفوارق اليومية في المشاكل التي تواجه النظم الاقتصادية المختلفة، وهناك تشابه أساسي تحتي في الجهد للتحسين الاقتصادي للبشرية. وطالما كان هناك تشابهاً في الأهداف فسوف يراقب العديد من الناس، وعن قرب ليروا أي النظم سيكون باستطاعته تحقيق الأهداف المرغوبة.

المراجع REFERENCES

(1) P. J. D. Wiles, «A Note on Soviet Unemployment in US Definitions». Soviet Studies, 23 (April 1972), 619 - 629.

(2) Alexander Gerschenkron, «Ideology as a System Determinant», in Alexander Eckstein, ed., Comparison of Economic Systems (Berkeley: University of California Press, 1971), pp. 269 - 299.

(3) C. Mesa - Lago and Luc Sepherin, «Central Planning in Cuba», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 3 rd ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1974), pp. 367 - 392.

(4) Walt W. Rostow, The Stages of Economic Growth, 2 nd ed. (New York: Combridge University Press, 1971).

(5) Alexander Gerschenkron, Economic Bachwardness in Historical Perspective (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962).

(6) Simon Kuznets, Modern Economic Growth (New Haven: Yale University Press, 1966), ch. 1.

(7) Llyod G, Reynolds, Image and Reality in Economic Development (New Haven: Yale University Press, 1977).

(8) Simon Kuznets, Economic Growth and Structure (New York: Norton, 1965).

(9) John Michael Montias, The Strucutre of Economic Systems (New Haven: Yale University Press, 1976).

(10) Frederic L. Pryor, «Property Institutions and Economic Development:

Some Empricial Tests», Economic Development and Cultural Change, 20 (April 1974) 406 - 437.

(11) James R. Millar, «On the Theory and Measurement of Economic Convergence», in Bornstein, Comparative Economic Systems, pp. 481 - 492.

(12) Robert C. Stuart and Paul R. Gregory, «The Convergence of Economic Systems: An Analysis of Structural and Institutional Characteristics», in Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas [Yearbook of East European Economics], Band 2 (Munich: Gunther Olzog Verlag, 1971), pp. 425 - 442.

(13) John Michael Montias, «A Framework for Theoretical Analysis of Economic Reforms in Soviet - Type Economies», in Morris Bornstein, ed., Plan and Market: Economic Reform in Eastern Europe (New Haven: Yale University Press, 1973). pp. 65 - 122.

(14) Morris Bornstein, «Introduction», in Bornstein, Plan and Market, pp. 1 - 22.

(15) Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and Perfomance, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1981), ch. 9.

(16) Richard Portes, «The Strategy and Tactics of Evonomic Decentralization», Soviet Studies, 23 (April 1972), 629 - 650.

(17) J. Wilczynski, Sovialist Economic Development and Reforms (New York: Praeger, 1972).

(18) Alexander Erlich, «Eastern' Approaches to a Comparative Evaluation of Economic Systems», in Exkstein, Comparison of Economic Systems, pp. 301 - 335.

RECOMMENDED READINGS: قراءات يوصى بها:

BEYOND THE ECONOMIC SYSTEM: ما بعد النظام الاقتصادي

Alexander Eckstein, ed., Comparison of Economic Systems (Berkeley: University of California Press, 1971).

Charles P. Kindleberger and Bruce Herrick, Economic Development, 3 rd ed. (New York: McGraw - Hill, 1977).

P. J. D. Wiles, Economic Institutions Compared (New York: Halsted, 1977).

THE CONVERGENCE HYPOTHESIS: افتراض التقارب:

James R. Millar, «On the Theory and Mesaurement of Economic Convergenve», in Morris Bornstein, ed., Comparative Economic Systems: Models and Cases, 3 rd ed. (Homowood, Ill.: Irwin, 1974), pp. 481 - 492.

Frederic L. Pryor, Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations (Bloomington: Indiana University Press, 1973), pp. 356 - 374.

Robert C. Stuart and Paul R. Gregory, «The Convergenve of Economic Systems: An Analysis of Structural and Institutional Characteristics», in Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas [yearbook of East European Economics], Band 2 (Munich: Gunther Olzog Verlag, 1971), pp. 425 - 442.

ECONOMIC REFORM: الإصلاح الاقتصادي:

Morris Bornstein, ed., Plan and Market: Economic Reform in Eastern Europe (New Haven: Yale University Press, 1973).

Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, Soviet Economic Structure and Performance, 2 nd ed. (New York: Harper & Row, 1981), ch. 9.

J. Wilczynski, Socialist Economic Development and Reforms (New York: Praeger, 1972).

U. S. Congress, Joint Economic Committee, East European Economic Assessment, Part 2 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981).

ECONOMIC SYSTEMS - THE FUTURE: النظم الاقتصادية المستقبل:

Abran Bergson and Herbert Levine, eds., The Soviet Economy Toward the Year 2000 (London: Allen and Unwin, 1983).

Marshall Goldman, USSR in Crisis: The Failure of an Economic System (New York: Norton, 1983).

U. S., Congress, Joint Economic Committee, Soviet Economy in the 1980 s: Problems and Prospects (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1982).

——, China Under the Four Modernizations (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1982).

——, East European Economic Assessment, Part 2 (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981).

رقم الإيداع ١٠٤٤١/٩٣

مطابع المكتب المصري الحديث
MODERN EGYPTIAN PRESS
ت : ٢٢١١٠٧١ - ٢٢١١٠٧٢ - فاكس ٢٢١١٠٧٣

هذا الكتاب

يعتبر هذا الكتاب من أهم الكتب التي صدرت مؤخراً في «النظم الاقتصـادية المقارنة»، فقد ركز على تأصيل الجوانب النظرية للنظم الاقتصادية وتمييز الفروق الفاصلة بين كل نظام، كما قدم عرضاً مسهباً للمشاكل التي تعترض النظم المعاصرة والتقنيات التي تهدد الأسس التي قامت عليها. ويحتوي هذا الكتاب على ثلاثة أجزاء، الجزء الأول منهم يحوي الفصـول: الأول، والثاني، والثالث، والرابع، والخامس، أمَّا الجزء الثاني فيحوي الفصول من السادس إلى العاشر، والجزء الثالث (الأخير) يحوي الفصول من الحـادي عشر إلى الـرابـع عشر إضـافة إلى المراجع.

إن هذه الأهمية التي يتبؤها الكتاب جعلته جديراً بأن يكون له مكان في مكتبة المهتمين والمختصين بل والمثقفين عامة الذين يهمهم ما يدور في عالمهم المعاصر من سياق النظم المختلفة التي تتقاسم عالم اليوم.